

HOW TO WIN FRIENDS AND INFLUENCE PEOPLE

BY

DALE CARNEGIE

Hindi Translation

लोक-व्यवहार

अर्थात्

मित्र बनाने और जनता को प्रभावित करने की विधियाँ

अनुवादक :

सन्त राम, बी

द्वितीय बार

डी. बी. तारापोरवाला सन्त जेन्ड कम्पनी प्रायव्हेट लि०
२१०, दादाभाई नौरोजी मार्ग, फोर्ट, बम्बई

मुद्रक —

श्री एस बैलूर
वन गुजरात प्रिंटिंग प्रेस,
गाम्भेरी बम्बई ७

○ D B Tamporewala Sons & Co Private Ltd
1929



मुद्रक —

बाळ शीरजी शी तारापोरवाळ,
श्री श्री तारापोरवाळ कम्पनी
लेड कम्पनी प्राइवेट लि
२१ बादाभाई मैरोजी मार्ग
पोर्त बम्बई

निवेदन

पुस्तक के महत्व और उपयोगिता के विषय में यहाँ कुछ कहने की मुझे आवश्यकता नहीं। इसके पहले तीन चार ही अध्याय पढ़ जाने से पाठक को इसका ज्ञान अपने आप हो जायगा। मैंने तो पहली ही बार जब इस पुस्तक को देखा तो मेरे मुख से अनायास ही निकल पड़ा—काश! कि ऐसा ग्रन्थ-रत्न हमारी राष्ट्र-भाषा में भी होता। जीवन-समग्र में सफल होने के लिए जैसी अच्छी और व्यावहारिक सूचनाएँ इसमें दी गई हैं वैसी किसी दूसरी पुस्तक में बहुत कम मिलेंगी। अमेरिका में इस समय किस्से-कहानी की पुस्तकों को छोड़कर शेष जीवनोपयोगी ठोस विषयों की जितनी पुस्तकें मिलती हैं उनमें यह सबसे अधिक लोकप्रिय है। दो ही वर्ष में इसकी ८ छास से भी अधिक प्रतियाँ बिकी हैं।

यह पुस्तक इतनी अच्छी, इतनी उपयोगी है कि जीवन के प्रत्येक विभाग में इससे सहायता मिल सकती है। व्यापारी, डाक्टर, वकील, लेखक, ठेकेदार, राजा, प्रजा, प्रबन्धक, मिलमालिक, मजदूर, शिल्पी, धूकानदार, सेल्समैन, बक्ता, उपदेशक, विद्यार्थी, स्त्री, पुरुष, सुया, बृद्ध, पति, पत्नी, सबको इसकी आवश्यकता है। यह उनके जीवनो को बदल कर अधिक सफल और सुखमय बना सकती है। इसके पढ़ने से क्या लाभ होगा, इसका उल्लेख, संक्षेप में, आरम्भ में ही एक पन्ने पर “१२ काम जो यह पुस्तक आपके लिए करेगी” शीर्षक से कर दिया गया है पाठकों से प्रार्थना है कि उस पन्ने को अवश्य पढ़ें।

यह भी ज्ञेय करनेकी कृता ‘हाक टू विन फेम्बल एण्ड इफ्फुएस पीपल’ नामक पुस्तक का अनुवाद है। अनुवाद को मैंने सर्वसाधारण की समझ में आने योग्य बनाने का यत्न किया है। फिर भी इस में अमेरिका की अनेक ऐसी बातें आ गई हैं जो भारतीय पाठकों के लिए शायद नई हों। परन्तु इनका आशय समझने में उन्हें कुछ भी कठिनाई नहीं होगी, बल्कि इनके पाठ से उनकी ज्ञान-वृद्धि ही होगी।

सन्त राम

दूसरे संस्करण के सच में दो सुन्द

बड़ी प्रसन्नता की बात है कि हिन्दी-अगत् ने इस पुस्तक को बहुत पसन्द किया है। इतना ही नहीं कि अनेक पत्र पत्रिकाओं ने इसकी बहुत अच्छी समालोचना की है वरन् अनेक व्यक्तियों ने भी इससे काम उठा कर मुझे पत्र लिखे हैं। उन पत्रों में से कुछ का थोड़ा थोड़ा अंश मैं आगे देता हूँ।

जीवुत विधान स्वरूप गोपक द्वारा सर्वज्ञ सिद्ध गोपाक रामनाथन, कटोछनाथ, देवकी से लिखते हैं—

‘कितनी ही बार टाऊने पर भी मैं अपनी इस इच्छा को न दबा सका कि आपके लोकव्यवहार नामक पुस्तक अनुवाद करने पर एक बर्षाई का पत्र लिखूँ। आपने इस पुस्तक को अनुवादित कर मनुष्य जाति और विशेष कर हिन्दी जाननेवालों पर जो उपकार किया है उसके लिए बनता रहा आपकी आभारी रहेगी।

इस पुस्तक से जो कुछ हमें प्राप्त हुआ है वह कदाचित् कुछ मात्रा, निश्चय नहीं भी और किसी से भी नहीं मिट सकता था। इस पुस्तक को पढ़ कर इसके गुणों से कम से कम मुझे तो बहुत ही अधिक आर्थिक और व्यापिक काम पहुँचा है। पुस्तक निष्ठापन में किसी गुणों से नहीं अधिक कामकाज सिद्ध हुई। एक बार फिर बर्षाई।

पुरस्कार स्वरूप एक फार्मेटेड पैन की हृष्ट मेंट भेजता हूँ। आशा है, स्वीकृत होगी।

मैंने इस पुस्तक के सिद्धान्तों का किंचिद् प्रकार उपयोग किया, और उनका कैसा परिणाम हुआ वह भी आपको लिख कर भेजूँगा।’

इसी प्रकार जीवुत कैलाश नाथ बाना दुयल्लु रोड नई दिल्ली से लिखते हैं—

मैंने आपका लोकव्यवहार कई बार पढ़ा फिर भी भी न भय। संयोगवश इन्हीं दिना हमारे घरवा में आपसे मैं कुछ मन मुदाय उत्पन्न हो गया था और मुझे उन चीजों को देखने का मौका मिल गया जो आपने अपना कीमती वस्तु सर्व करने हम हिन्दुस्तानी भाइयों का उपकार किया है। कम से कम हमारे

हिन्दी-साहित्य में कोई ऐसी अनोखी चीज देखने को नहीं मिली। ईश्वर आपका इस को बदला देगा। शायद यह इस पुस्तक की कृपा हुई कि मैंने दोनों पक्षों को समझा कर राखी कर लिया और अब हमारा सब दोष आपकी कृपा से दूर हो गया है। जब मैं अपने इरादे में सफल हो गया तो मैंने अपने सब मित्रों के लिए मैंगाने को यह पुस्तक कही।”

श्रीभुत रामपाछ मेहरा, बुलियन एण्ड कॉटन ब्रोकर, २७७ वाइगाफी, बर्ग न ३ से लिखते हैं—

“मैं कितने ही वर्षों से आपकी पुस्तकें पढ़ रहा हूँ और कुछ पुस्तकें खरीदी भी हैं। आज आपकी लिखी हुई पुस्तक ‘लोकव्यवहार’ पढ़ी। बहुत अच्छी पुस्तक है।”

बिन सज्जनों ने पुस्तक से छाम उठा कर मुझे पत्र लिखे हैं वे हिन्दी के कोई साहित्य-महारथी नहीं। उनमें से अनेक तो ऐसे हैं जो छुद्र लिख भी नहीं सकते। परन्तु वे व्यावहारिक लोग हैं। उन्होंने पुस्तक को उसमें व्याकरण और मुहावरों की अशुद्धियों ढूँढने के भाव से नहीं पढ़ा। उनका उद्देश्य पुस्तक में दी हुई शिक्षाओं से छाम उठाना था। तो उनको सचमुच लाभ हुआ है। इन थोड़ी हिन्दी पढ़े परन्तु व्यवहारी सज्जनों के लिए प्रशंसा-पत्र, मेरी दृष्टि में विग्नल पण्डितों द्वारा की गई पुस्तक की प्रशंसा से भी अधिक मूल्यवान् है।

सभी लोगों ने पुस्तक की प्रशंसा की हो, सो बात नहीं। “साहित्य-संदेश” नामक पत्रिका में एक ‘म’ नामधारी साहित्यिक ने मेरे अनुवाद की कटु आलोचना भी की है। उनके आक्षेपों के उत्तर में मुझे इतना ही कहना है कि मेरी यह प्रतिष्ठा नहीं कि मेरा अनुवाद सर्वथा निर्दोष अथवा सर्वोद्भूतपूर्ण है। अल्पमनुष्य की प्रत्येक कृति में सुधार की सदा गुणावस्था रहती है। परन्तु उनकी कटु आलोचना पढ़ कर तो मुझे यही कहना पड़ता है कि उन्होंने आत्म न खा कर केवल आत्म के पैर गिनने से ही काम रक्ता है। फिर भी मैं उनके बहुमूल्य सुझावों के लिए उनका आभार मानता हूँ। कई अक्षरों रहते भी पहल सस्करण आशा-तीव्र भीमता से निक गया है। परन्तु मोंग बराबर जारी है। इसलिए आशा है यह सस्करण भी भीम ही समाप्त हो जायगा।

पुरानी बही

होशियारपुर]

सन्त राम

१२ काम जो यह पुस्तक आप के लिए करेगी

- १ — यह आपको मानसिक क्षीर में से निकाल कर नवीन विचार, नवीन कल्पनाएँ और नवीन आकाशाएँ देगी ।
- २ — यह आपको धीम और सहज में मित्र बनाने में समर्थ करेगी ।
- ३ — यह आपकी लोकप्रियता बढ़ावेगी ।
- ४ — यह लोगों को अपने विचारों का बनाने में आपको सहायता देगी ।
- ५ — यह आपके प्रभाव को आपके अधिकार को काम कराने की आपकी योग्यता को बढ़ावेगी ।
- ६ — इसकी सहायता से आप नवीन मण्डलिक और नवीन ग्राहक बना सकेंगे ।
- ७ — यह आपकी कमाने की शक्ति बढ़ावेगी ।
- ८ — यह आपको अच्छा विजेता एवं अच्छा कार्य निर्वाहक बना देगी ।
- ९ — यह शिष्टता को निपटाने विवाद से बचने दूधरे मनुष्यों के साथ अपने संपर्क को स्निग्ध एवं मधुर रखने में आपको सहायता देगी ।
- १० — यह आपको अच्छा बक्ता और वातावरण में अधिक निपूण बना देगी ।
- ११ — यह आपके लिए प्रतिस्पर्धियों के संपर्कों में मनोविज्ञान के नियमों का प्रयोग करना सज्ज कर देगी ।
- १२ — यह आपको अपने सभी साधनों में उत्साह भरने में सहायता देगी ।

विषय सूची

पृष्ठ

- भूमिका — "ख्याति का सौधा मार्ग ।" लेखक, लेखक दामस १
 प्राक्कथन — "यह पुस्तक कैसे और क्यों लिखी गई ।" लेखक, लेखक कारनेगी १३

पहला खण्ड

लोगों से काम लेने के मौलिक गुर

- पहला अध्याय — "यदि आप मनु इकट्ठा करना चाहते हैं, तो मन्त्रियों के
 छत्ते को ठोकर मच मारिए ।" २३
 दूसरा अध्याय — लोगों के साथ व्यवहार करने का बड़ा रहस्य ३४
 तीसरा अध्याय — "जो यह कर सकता है सारा सारा उसके साथ है । जो
 नहीं कर सकता वह निर्बल मार्ग पर चलता है" ४५
 चौथा अध्याय — इस पुस्तक से अधिक से अधिक लाभ उठाने के लिए
 नौ संकेत ६१

दूसरा खण्ड

लोगों का ध्यान बनने की छः रीतियाँ

- पहला अध्याय — यह कीजिए तब सब आपका स्वागत होगा ६९
 दूसरा अध्याय — पहला संस्कार अच्छा ढाँढने की एक सरल रीति ८१
 तीसरा अध्याय — यदि आप यह नहीं करते, तो आप कष्ट की ओर अग्रसर
 हो रहे हैं ८९
 चौथा अध्याय — सुवक्ता बनने की सरल विधि ९७
 पाँचवाँ अध्याय — अपने में लोगों की दिलचस्पी पैदा करने की रीति १०७
 छठा अध्याय — दूरस्थ लोगों का ध्यान बनने की विधि ११२

तीसरा खण्ड

छोगों को अपने विचार का बनाने की बाख़ दीसियाँ

पहला अध्याय — आप बहस में जीत नहीं सकते	१२७
दूसरा अध्याय — छद्म बनाने की अचूक रीति — और उससे कैसे बचना चाहिए	१३४
तीसरा अध्याय — यदि तुम गलती पर हो तो उसे मान लो	१४६
चौथा अध्याय — मनुष्य की विचार-शक्ति को प्रेरित करने का सही मार्ग	१५६
पाँचवाँ अध्याय — दुक़रात का रहस्य	१६४
छठा अध्याय — शिक्षावर्तों का प्रबंध करने की सुरक्षित विधि	१७०
सातवाँ अध्याय — सम्बोधन प्राप्त करने की विधि	१७६
आठवाँ अध्याय — एक विधि को आपके लिए आकर्षक कर दिखाना	१८४
नौवाँ अध्याय — प्रत्येक मनुष्य क्या चाहता है	१८८
दसवाँ अध्याय — एक प्रार्थना को प्रत्येक व्यक्ति पसंद करता है	१९५
ग्यारहवाँ अध्याय — सिनेमा यह करता है रेडियो यह करता है। आप क्यों नहीं यह करते ?	२०१
बारहवाँ अध्याय — जब कोई दूसरी चीज़ काम न दे तो इसका प्रयोग कर के देखो	२०५

चौथा खण्ड

शिक्षण या कटाव बिना छोगों को बहसने की नौ रीतियाँ

पहला अध्याय — यदि तुम्हारे लिए दोष ढूँढ़ना आवश्यक हो तो आरम्भ करने की रीति यह है	२११
दूसरा अध्याय — आलोचना की यह रीति जिससे दूसरा मनुष्य आपसे गुना न करे	२१९
तीसरा अध्याय — पहले अपनी मूर्खों की बात करो	२२१

बीधा अध्याय—कोई भी व्यक्ति पसंद नहीं करता कि उस पर कोई दूसरा	२२५
हुकम चलाए	
पाँचवाँ अध्याय—दूसरे व्यक्ति को अपनी लाज रखने दीजिए	२२७
छठवाँ अध्याय—सफलता के लिए लोगों को उकसाने की रीति	२३०
सातवाँ अध्याय—नराचम को भी पुस्वोत्तम कहो	२३४
आठवाँ अध्याय—ऐसा उपाय करो जिससे दोष का ठीक करना आसान	
प्रतीत हो	२३८
नवाँ अध्याय—वह रीति जिस से आप जो चाहते हैं उसे लोग प्रसन्नता-पूर्वक करें	२४१

पाँचवाँ खण्ड

चिठियों जिन्होंने ने अधस्तुत परिणाम उत्पन्न किए...

छठा खण्ड

गार्हस्थ्य जीवन को सुखी बनाने के सात सूत्र

पहला अध्याय—एकदली को नरक-धाम बनाने की शीघ्र से शीघ्र रीति	२६१
दूसरा अध्याय—प्रेम करो और जीने दो	२६८
तीसरा अध्याय—यह काम करने से आपको तलाक की आवश्यकता न होगी	२७१
बीधा अध्याय—प्रत्येक व्यक्ति को सुखी बनाने का शीघ्र उपाय	२७५
पाँचवाँ अध्याय—स्त्री को इन की बड़ी आवश्यकता है	२७८
छठा अध्याय—यदि आप सुखी होना चाहते हैं तो इसकी उपेक्षा न कीजिए	२८१
सातवाँ अध्याय—काम शास्त्र की दृष्टि से अशिक्षित मत रहिए	२८५
संक्षेप	२९०
कावरी	२९३

ख्याति का सीधा मार्ग

लेखक—लोचल डामस

पौष मास की ठंडी रात थी। न्यूयार्क महानगरी के होटल पेंसिलवेनिया के बड़े नाच-घर में ढाई सहस्र से भी अधिक नर नारी इकट्ठे हुए थे। सप्ते सात बजे तक सब जगहों भर गई थी। परन्तु आठ बजे भी लोग टोलियों की टोलियों चले आ रहे थे। होटल का लम्बा-चौड़ा छज्जा शीघ्र ही खचाखच भर गया। यहाँ तक कि सड़े रहने की भी जगह न रही। दिन भर के बड़े मोड़े सैकड़ों मनुष्यों को उस रात उत्सुकता के साथ बेह धटा सड़ा रहना पड़ा। क्या देखने के लिए ? क्या कोई तमाशा ?

क्या कोई दंगल या कोई सरकस ?

बिल्कुल नहीं। वहाँ ये लोग समाचार-पत्रों में एक विज्ञापन पढ़ कर आये थे। दो दिन पहले उन्हें “न्यू यार्क सन” नामक पत्र में एक पूरे पृष्ठ का विज्ञापन पढ़ने को मिला था।

“अपनी आय बढ़ाइए,
हृदयभाही दम से झोखना सीखिए,
नेसा बनने की तैयारी कीलिए।”

आप कहेँगे आजकल ऐसी बातें संभव नहीं। परन्तु विश्वास कीलिए कि उन मरी और बेकारी के दिनों में ससार के उस अजीब चालाक नगर में, उस विज्ञापन को पढ़ कर ढाई सहस्र मनुष्य घर छोड़ कर उस होटल में दौड़े आये थे।

विज्ञापन किसी प्रसिद्ध पत्र में नहीं, बल्कि सायकल को छपने वाले एक साधारण से पत्र में निकल आया, और जो लोग उसे पढ़ कर होटल में आये वे आर्थिक दृष्टि से ऊपर के वर्ग के थे—दुकानों और कारखानों के मालिक, कार्य-निर्वाहक, और व्यवसायी लोग जिनकी वार्षिक आय दो सहस्र से पचास सहस्र तक थी।

वे नर नारी “हृदयभाही भाषण करने और व्यापार में लोगों पर प्रभाव डालने” की कला पर व्याख्यान सुनने आये थे। इस व्याख्यान का प्रबंध ‘मानवी सबचों एवं हृदयभाही भाषण की डेल कारनेगी संस्था’ ने किया था।

इन दो सहस्र और पैंच सौ नर-नारियों के वहाँ आने का कारण क्या था ? व्यापार की मरी के कारण अधिक शिक्षा के लिए सीधे जालसा ? नहीं,

क्या कि बड़ी व्याख्यान न्यूयार्क नगर में भारी जन-समूहों के सामने गत बीसवें वर्ष से प्रत्येक शिष्ट-काळ में दिया जाता है। उस अवधि में बड़े कारनेगी ने पन्द्रह सप्ताह से अधिक व्यापारी और व्यवसायी मनुष्यों को उपाया बा। अमेरिका की बड़ी बड़ी कम्पनियों में भी अपने छात्रों और कार्य निर्वाहकों के कामान् अपने कर्माङ्गनों में वे व्याख्यान कराए थे।

इन लोगों का दृष्ट या कालेज छोड़ने के दस या बीस वर्ष उपरान्त वह शिक्षा पाने आना इस बात का बलवत् प्रमाण है कि हमारी शिक्षण-प्रणालि में गरीब त्रुटियों हैं।

आज प्रौढ लोग क्या अध्ययन करना चाहते हैं? वह एक बड़ा महत्वपूर्ण प्रश्न है और इसका उत्तर पाने के लिए शिक्षागो निम्नलिखित प्रौढ लोगों की शिक्षा के लिए अमेरिकन संस्था और समुदाय नवयुवक किम्बियन एरोसिएशन स्कूलों ने एक जीव करार की। इस पर लगभग ७५ वर्षा खर्च आता था और दो वर्ष छोटे थे।

उस जीव से प्रकट हुआ था कि प्रौढों की सबसे अधिक बलि स्वास्थ में होती है। इसने बाहू बूझे हैं पर वे लोग के साथ मेक-बोळ बड़ने की कला में निपुण होना चाहते हैं। वे बूझे लोग के साथ व्यवहार करने और उनको प्रभावित करने में पतुता प्राप्त करना चाहते हैं। वे सामाजिक कला नहीं बनना चाहते वे मनोविज्ञान के संरक्ष में कभी चोरी बात सुनना नहीं चाहते—वे ऐसे उपाय जानना चाहते हैं जिनका उपयोग वे बाजार में सामाजिक संघर्षों में और घर में दुरुस्त कर सक।

पैनसिल्वेनिया के नाच-घर में एकत्र होने का कारण इससे स्पष्ट हो जाता है। वहाँ, अन्त को, उन्हें वह वस्तु मिलने की आशा थी जिसकी तलाश वे चिरकाळ से कर रहे थे।

हाई स्कूल और कॉलेज में उन्होंने पुस्तकें छान बाछी थीं, क्यों कि उनका विश्वास था कि ज्ञानरूपी चामी से ही आर्थिक एवं व्यावसायिक पुरस्कार का कोषागार खुल सकता है।

व्यापारिक एवं व्यावसायिक जीवन में कुछ वर्ष बच्चे खाने के बाद उनका मोह जुरी तरह से नष्ट हुआ था। उन्होंने ऐसे मनुष्यों को व्यापार में भारी सफलताएँ प्राप्त करते देखा था जिनमें, अपने ज्ञान के अतिरिक्त, मखी भोंति बात चीत करने, लोगों को अपने विचार का बनाने और अपने माळ को तथा अपने विचारों को बेचने की योग्यता थी।

उन्हें शीघ्र ही पता चला कि यदि मनुष्य की कामना नाविक बन कर व्यापार रूपी पोत को खेने की हो तो उसके लिए लैटिन भाषा के क्रियापदों के ज्ञान और विश्वविद्यालय के प्रमाण पत्रों की अपेक्षा व्यक्तित्व और बातचीत करने की योग्यता अधिक महत्व रखती है।

“न्यूयार्क सन” में छपे हुए विज्ञापन में आधा दिखाई गई थी कि होटल पैनसिल्वेनिया में होने वाली समा बहुत ही मनोरंजक होगी। सबमुन ऐसा ही हुआ।

अठारह मनुष्यों को जिन्होंने इस विषय की शिक्षा पाई थी, लालच स्वीकर के सामने लाया गया और उन में से पन्द्रह को ठीक पचहत्तर पचहत्तर सेकण्ड अपना वृत्तान्त सुनाने को दिए गए। बातचीत के लिए केवल पचहत्तर सेकण्ड दिए जाते थे। सब घण्टी बज जाती थी। और समापति उच्चस्वर से कहता था—“समय हो गया। अब बुरा बस्ता आए।”

विश्व प्रकार मैदान में मैनों का रेवक मागता है, उसी प्रकार जोग जस्ती कर रहे थे। इस खेल को खेलने के लिए दर्शक कोई डेढ़ घण्टा लगे रहे।

बस्ता विभिन्न व्यवसायों के थे। एक व्यापार मण्डल का प्रधान था। एक नानबाई था। दो लहूकार थे। एक छकड़े बेचने वाला था। एक ओपबि-विक्रेता था। एक इन्फोर्स वाला था। एक ईंटों के मट्टे वालों की संस्था का मन्त्री था। एक मुनीम था। एक दन्त-वैद्य था। एक राज था। एक मदिरा बेचने वाला कलवार था। एक चेन-स्टोर का कर्मचारी था। एक ईसाई साइस प्रेसिडन्टर था। एक वकील था, जो तीन मिनट का महत्वपूर्ण भाषण देने के

क्यों कि वही व्यापमान न्यूयार्क नगर में भारी जन-समूहों के सामने गत बीसवीं वर्ष से प्रत्येक शिक्षण-काळ में दिया जाता है। उस अवधि में डेढ़ करनेगी ने पंद्रह सहस्र से अधिक व्यापारी और व्यवसायी मनुष्यों को सजाया था। अमेरिका की बड़ी बड़ी कम्पनियों ने भी अपने छात्रों और कार्य निर्वाहकों के कामार्थ अपने कर्मचारियों में ये व्यापमान कराए थे।

इन लोगों का स्कूल या काउन्स छोड़ने के दस या बीस वर्ष उपरान्त यह शिक्षा पाने वाला उस बात का नञ्जस्त प्रमाण है कि हमारी शिक्षण-प्रणालि में भारी त्रुटियाँ हैं।

आज ग्रीड लोग क्या अध्ययन करना चाहते हैं? यह एक बड़ा महत्वपूर्ण प्रश्न है और इसका उत्तर पाने के लिए शिकागो विश्वविद्यालय ग्रीड लोगों की शिक्षा के लिए अमेरिकन संस्था और अनुसन्त नवयुवक क्रिश्चियन एसोसिएशन स्कूलों ने एक जींच करार की। इस पर लगभग ७५ वर्ष का धर्म आया था और दो वर्ष छोटे थे।

उस जींच से प्रकट हुआ था कि ग्रीडों की सबसे अधिक दक्षि स्वास्थ में होती है। इसके बाद दूसरे दर्जे पर वे लोगों के साथ मेक-बोस बनाने की कला में निपुण होना चाहते हैं। वे दूसरे लोगों के साथ व्यवहार करने और उनको प्रभावित करने में पटुता प्राप्त करना चाहते हैं। वे सर्वजनिक बस्ता नहीं बनना चाहते व मनोविज्ञान के लक्षण में कभी चीझी बातें सुनना नहीं चाहते—वे ऐसे उपाय जानना चाहते हैं जिनका उपयोग वे व्यापार में, सामाजिक संघर्षों में और घर में करने कर सकें।

अच्छा तो ग्रीड आज वही अध्ययन करना चाहते हैं। बहुत अच्छा हम उनको इसी की शिक्षा देंगे।

अपने चारों ओर ईदने पर उन्हें कोई ऐसी पुस्तक न मिली जो जनता के साथ मेक-बोस बढ़ाने में ग्रीडों को जो प्रति दिन समस्याएँ पैदा आती हैं उनको सुलझाने में सहायता दे सके।

लेकहाँ वरों से लोग संस्कृत और काव्यों और उच्च गणित पर पुस्तकें लिखते चले जा रहे हैं। सामान्य युवक को इन विषयों की रची मर भी पचना नहीं। इन्हें विपरीत विष विषय के ज्ञान की उसे सिला है जिसमें वह विज्ञान और व्यापकता चाहता है उस विषय की एक भी पुस्तक नहीं।

एक समाचार-पत्र में लिखा है अपने घर बाँट रहने ग्रीडों के होठ

पैनसिलवेनिया के नाच-मर में एकत्र होने का कारण इससे स्पष्ट हो जाता है। यहाँ, अन्त को, उन्हें वह वस्तु मिलने की आशा थी जिसकी तलाश वे चिरकास से कर रहे थे।

हार्ड स्कूल और कालेज में उन्होंने पुस्तकें छान झाँकी थीं, क्यों कि उनका विश्वास था कि शानकारी नामी से ही आर्थिक एवं व्यावसायिक पुरस्कार का बोधाधार कुछ सकता है।

व्यापारिक एवं व्यावसायिक जीवन में कुछ वर्ष धक्के खाते के बाद उनका मोह डूरी तरह से नष्ट हुआ था। उन्होंने ऐसे मनुष्यों को व्यापार में भारी सफलताएँ प्राप्त करते देखा था जिनमें, अपने ज्ञान के अतिरिक्त, मज्जी भौतिक बात चीत करने, जोगों को अपने विचार का बगाने और अपने मास को तथा अपने विचारों को बेचने की योग्यता थी।

उन्हें शीघ्र ही पता लग गया कि यदि मनुष्य की कामना नाविक बन कर व्यापार करी पोत को खेने की हो तो उसके लिए डेटिन भापा के क्रियापदों के ज्ञान और विश्वविद्यालय के प्रमाण पत्रों की अपेक्षा व्यक्तिगत और बातचीत करने की योग्यता अधिक महत्व रखती है।

“न्यूयार्क सन” में छपे हुए विज्ञापन में आशा दिलाई गई थी कि होटल पैनसिलवेनिया में होने वाली सभा बहुत ही मनोरञ्जक होगी। सचमुच ऐसा ही हुआ।

अठारह मनुष्यों को बिन्होंने इस विषय की शिक्षा पाई थी, साऊथ स्पीकर के सामने खामा गया और उन में से पन्द्रह को ठीक पचहत्तर पचहत्तर सेकण्ड अपना वृत्तान्त सुनाने को दिए गए। बातचीत के लिए केवल पचहत्तर सेकण्ड दिए जाते थे। सब धण्डी बन जाती थी। और समापति उन्मत्तर से कहता था—“समय हो गया। अब दूसरा वक्ता आए।”

वित्त प्रकार मैदान में मैसों का रेषक मागता है, उसी प्रकार लोग जल्दी कर रहे थे। इस खेल को देखने के लिए दर्शक कोई डेट घण्टा लगे रहे।

वक्ता विभिन्न व्यवसायों के थे। एक व्यापार मण्डल का प्रधान था। एक नानवाई था। दो साहूकार थे। एक छकड़े बेचने वाला था। एक ओपशिमिकेता था। एक इन्सोरेस वाला था। एक ईटों के मट्टे वालों की सत्ता का मन्त्री था। एक मुनीम था। एक दन्तचैय था। एक राज था। एक मदिरा बेचने वाला कल्लार था। एक बेन-स्टोर का कर्मचारी था। एक ईसाई धारर प्रोटेस्टन्ट था। एक वकील था, जो तीन मिनट का महत्वपूर्ण मापन देने के

लिय अपने को तैयार करने के निमित्त दूर-दूर हजाना से आया था।

पहला बस्ता पैडरिफ न ओ हेमर नाम का एक माचरिफ था। उसका कम आयरलेड में हुआ था। केवल चार वर्ष तक स्कूल में पढ़ा पा कर वह अमेरिका चला आया था। वहाँ आकर वह पहले मिस्त्री का काम करता रहा। फिर वह मोटर चालने लगा।

बाकीस वर्ष की आयु में उसका परिवार बढने लगा। उसे और बचप की आवश्यकता हुई। इस लिये उसने आटोमोबाइल ड्रफ़ बेचने का बल किया। वह आप ही कहता है कि मेरे मन में अपने को हीन समझने का भाव उत्पन्न हो गया था। वह भाव मेरे हृदय की कीड़े की तरह खाता करता था। इस लिये उसे किसी से मिलते समय डर-सा लगा करता था। उसे दफ्तर के सामने कोई आधी दर्जन बार दरवा से ऊपर डहकना पड़ता था। तब कहीं उस में हार लौक कर मीतर जाने का साहस होता था। से-कमैन-माक बेचने वाले-के कम में वह इतना हतोत्साहित हुआ कि वह इस व्यवसाय को छोड़ कर किसी मशीनी की दुकान में हाथ से काम करने के लिये झूट जाने का सोचने लगा। इसने में एक दिन उसे एक पत्र मिला। उसमें उसे 'इन्दयाही मानव करने का डेक कारनेगी कोर्ट' की संगठन-समा में जाने का हुक्मना था।

वह समा में जाना नहीं चाहता था। वह डरता था कि वहाँ मुझे कावेज के सिखा प्राप्त बहुत से लोगों से मिलना पड़ेगा और मैं उनके साथ पूरा न उतर सकेगा।

उसकी हताश पत्नी ने वह कहते हुए बल दिया कि इससे आपको सम्भव कुछ कम ही होगा परमेस्वर जाने, आपको इसकी आवश्यकता है। पत्नी के विषय करने पर वह उस बयान गया जहाँ समा होने को भी परन्तु कमरे में श्वेद करने का उसे साहस नहीं होता था। वह पैंच मिनट तक द्वार के बाहर एक ओर रुका रहा। फिर कहीं उस में मीतर जाने के लिये पर्याप्त आत्मविश्वास उत्पन्न हुआ।

पहले कुछ बार जब उसने बोलने का बल किया तो डर से उसका सिर झकड़ने लगा। कभी कभी दिन बीतते गए समा में बोलने का उसका साहस डर जाता रहा। शीघ्र ही उसे अपने में भाषण करने की शक्ति दिखाई दी-भोलापण बितने अधिक हो उसका ही अच्छा। उसे अपने माहकोसे ओ भय-सा लगा करता था वह जाता रहा। उसमें भाव बहुत बढ़ गई। आज वह न्यूयार्क नगर में

एक विस्फोट सेस्कमैन-बिक्रीता है। उस रात पैनसिलवेनिया होटल में पेट्रिक बोहेमर हाई वल्ल कोणों के समाने खड़ा था और अपनी सज्जताओं की खुशबू फैला रहा था। बोहागम बार-बार खिलखिल कर हँसते थे। बोहमे का धनसाध करने वाले बहुत मोड़े कोण भाषण करने में उसकी बराबरी कर सकते थे।

दूसरा धनदा, गॉडफ्रे मेयर, एक बड़े कैरो वाला बूढ़ा साहुकार था। वह म्यात्र धन्वी का बाप था। पहली बार जब उसने बर्मा में बोहमे की चेष्टा की, वह रूंगों की मौति जुप का जुप खड़ा रह गया। उसकी बुद्धि में काम करने से इनकार कर दिया। उसकी कहानी इस बात का स्पष्ट उदाहरण है कि जो मनुष्य मली मौति बोल सकता है उसके हाथ में किस प्रकार नेतृत्व अपने बाप चला जाता है।

वह वास्तव स्ट्रीट में काम करता है और पचीस वर्ष से निष्फटन नगर में रह रहा है। इस काल में उसने अपने बन्धु-समान के काम में कमी कोई बड़ा माया नहीं किया। इस लिए वह बायव पॉच सी से भी कम मनुष्यों को जानता है।

कार्मैरी पाठम-वास्तविक-कोर्ब-में मरती हो जाने के शीघ्र ही उपरान्त, उसे टेक्स का बिल बाया। उसकी सम्पत्ति में निरुध्द करकम व्युचित और अन्याय-समर्थ थी। इस पर वह बहुत क्षुब्ध था। साधारणता, वह घर पर बैठे-बैठे कूटता रहता, अथवा अपने पत्रोक्तियों के पत्र बाहर बहकाता। परन्तु इसके बजाय, अब उसने सावकाश टोपी पहनी और नगर-समा में जाकर सूर्य हृदयोद्गार निकाले।

उस रोप की बात-चीत के फल-स्वरूप, निष्फटन के लोगों ने उसे नगर-समिति में बस्ती जाने को निबध किया। इसलिए वह कई वसाह तक कमी एक अविवेचन में और कमी दूसरे में जाकर म्युनिसिपैलिटी की उन्मुख्यता और अपमान की मित्रा करता रहा।

छिन्नाने मनुष्य मेम्वरी के लिए लड़े हुए थे। जब वोट मिले गये तो गॉडफ्रे मेयर के नाम पर सबसे अधिक वोट निकले। प्राय एक रात में ही, वह अपने समाज के बाकी सब मनुष्यों में म्युब्बा बन गया। पचीस वर्षों में पहले वह निजने मित्र बना सका था, अपने बाव्याओं के पताप से छ सप्ताह में उसने उनसे अस्सी गुना अधिक मित्र बना लिये।

इसके अविविक्त समिति के सदस्य के रूप में उसे जो बेतान निम्न, वह, बिना उसने अपना जमाया था वस पर, एक सहस्र प्रति सैकड़ा की बाप के बराबर था।

सीधरा बक्ता मोहन पैसा करने वालों के एक बड़े राष्ट्रीय सङ्घ का मुखिया था। उसने बताया कि सङ्घ के बोर्ड के डायरेक्टरो की सभा में खड़ा होकर अपने विचार प्रकट करते हुए मुझे बड़ी भारी बकराहट हुआ करती थी।

अपने पॉली पर लड़े रह कर विचार करना सीखने से हो आत्सर्वजनिक बात हुई। उसे सीम ही अपने सङ्घ का प्रधान बना दिया गया और उस स्थिति में उसे समूचे यूनाईटेड स्टेट्स में घूम कर व्याख्यान देने पड़े। उसके व्याख्यानों के उद्धारण एसोसिएट्स प्रेस ने तार द्वारा दूर-दूर भेजे और समाचार-पत्रों और "पारारिक पत्रिकाओं ने छापे।

हो क्यों म व्याख्यान देना सीखने के बाद, उसकी कम्पनी की बनावट बस्तुओं की सुप्त में ही बिलनी प्रसिद्धि हो गई उसनी पहले इस कस्त डालर सच कर विज्ञापन देने से जी न हुई थी। इस बक्ता ने स्वीकार किया कि मुझे पहले महत्व पूर्ण "पारारियों को मोहन के छिए फोन करने में संकोच हुआ करता था। परन्तु व्याख्यान देने का परिणाम यह हुआ है कि अब ने ही व्यापारी मुझे फोन करते मोहन के छिए निमन्त्रण देते और मेरा समय लेने के छिए सम्रा मींगते हैं।

मापन करने की योग्यता से मनुष्य बहुत बड़ी प्रसिद्धि प्राप्त कर सकता है। इससे मनुष्य लोगों के सामने आ जाता है और साधारण जनता से ऊपर उठ जाता है। फिर वो मनुष्य अपने मापन से मोठामो को अपने साथ बहा के जा सकता है उसमें बस्तुव बिलनी योग्यता होती है सामान्यतः लोग उसमें उससे कहीं अधिक समझने लगते हैं।

आज अमेरिका में प्रौढ़ों की शिक्षा का आन्दोलन बड़े जोर से पैक रहा है और उस आन्दोलन में सबसे अधिक प्रार्थनीय व्यक्ति डेक कारनेगी है। यह वह व्यक्ति है जिसने प्रौढ़ों के इतने मापन किये हैं और उन मापन की आलोचना की है कि जिसने एक छोटे से क्षेत्र में बह राने वाले किसी दूसरे व्यक्ति ने नहीं। एक मानो चाहे म मानो द्वारा बनाने ज्यज निज के अनुहार कारनेगी

१५ मापनों की आलोचना कर चुका है। क्या इसनी बड़ी सक्ता आपको प्रभावित नहीं करती? कारण यहिए इसका अर्थ है कि अब से कोकमल ने अमेरिका माहम किया सब से आज एक मात्र प्रति दिन एक मापन। या दूसरे शब्दों में वो समझिए कि यदि उसके सामने मापन करने वाले सभी मनुष्य केवल तीन तीन मिनट केते और एक दूसरे के पश्चात् निरन्तर बोलते जाते तो उन सबके मापनों को सुनने के छिए दिन-रात लगा रह कर, एक घूरा बन ज्यता।

डेल कारनेगी की अपनी जीवन-यात्रा तीव्र विपमताओं से भरी पड़ी है। वह इस बात का ज्वलन्त उदाहरण है कि भस्तिष्क में कोई मौलिक कल्पना आ जाने और उत्साह से मर जाने पर मनुष्य क्या कुछ कर सकता है।

कारनेगी का जन्म रेल-पथ से दस मील दूर एक किसान के घर हुआ था। बाहर वर्ष की आयु तक उसने मोटरकार नहीं देखी थी, तो भी आठ, छियालीस वर्ष की आयु में, वह हॉज़कास् से हेमरफस्ट तक, पृथ्वी के प्रत्येक कोने से परिचित है। एक समय तो वह उत्तर ध्रुव के इतना निकट पहुँच गया था जितना कि सामर-सेनापति वायर्ड भी दक्षिण ध्रुव के निकट नहीं पहुँच सका।

वह किसान का लड़का जो कमी पौंच आने प्रति दिन मत्तदूरी पर मूलियों उखाड़ा करता और स्ट्रानरी जुना करता था, आज बड़े-बड़े ध्यापार मण्डलों के कर्मचारियों को अपने भावों को प्रकट करने की कला सिखाने के लिए तीन रुपये प्रति मिनट पा रहा है। यह छोकरा जो किसी समय गाय-भैंस चराता और खेतों के गिर्द बाँड़े दिया करता था, बाद को छन्दन गया और वहाँ भीमान् युवराज के प्रभय में उसने अपना प्रदर्शन किया।

यह छोकरा, जिसे आरम्भ में जनता में बोलते समय कोई आधी दर्जन बार नितान्त विफलता हुई थी, बाद को मेरा निष्पू प्रबंधक बन गया। मेरी सफलता का बड़ा कारण डेल कारनेगी से पाया हुआ प्रशिक्षण या ट्रेनिङ्ग ही है।

नवयुवक कारनेगी को विद्या के लिए बड़ा प्रयास करना पड़ा था, क्योंकि प्रायः उसका काम बिगाड़ देता था। प्रति वर्ष नदी में बाढ़ आजाने से उसकी मक्की डूब जाती थी और चारा बह जाता था। प्रति वर्ष उसके पालतू सुगर बीमार होकर मर जाते थे, पशुओं और लख्चरों का मूल्य मण्डी में गिर जाता था, और बैट्ट कुर्की करने की धमकी देता था।

हतोत्साह होकर कारनेगी-परिवार ने अपनी बाढ़ी बेच दी और स्टेट बीचर्स कालेज के निकट एक बूसरी खरीद ली। नगर में रहने का व्यवय यद्यपि बहुत नहीं था, परन्तु कारनेगी का पिता उतना भी बहन नहीं कर सकता था। इसलिए कारनेगी को नित घोड़े पर सवार होकर तीन मील कालेज जाना पड़ता था। घर पर वह गौएँ डुहता, लकड़ी काटता, सुधरों को रातब खिलाता, और मिट्टी के बिये के प्रकाश में लैटिन भाषा की क्रियाओं का अध्ययन करता, यहाँ तक कि उसकी आँखें खुपली पड़ जाती और वह लेंघने लगता।

आधी रात को जब वह सोता भी, तो सवेरे तीन बजे उठने के लिए अन्तर्ग

क्या रखा। उसके पिता ने तुम पर पाठ रक्खे थे। डर रहा था कि शीतकाल में उनके कन्धे ठण्ड से कम कर मर न जायें। इसलिए उनको टोकरी में डाल कर और ढाँठ से ढक कर अँखोड़ी के पास रखा जाता था। वैसी कि तुममें की प्रकृति है, वे सबसे तीन बड़े मोहन मींगते थे। इसलिए जब अन्धार्म बगला तो डेक कारनेगी अपनी रबाई में से धीरे से बाहर निकलता तुम के कन्धों की टोकरी उठा कर उनकी माँ के पास ले जाता जब तक वे सन-सन करते वह वहीं ठहरा रहता, जब फिर उठा कर उनको अँखोड़ी के पास बापस ले जाता।

छोट दीर्घ काल में ही विचार्यों ने और कारनेगी उन भाषा दर्शन अन्धार्म किए हुए विचारियों में से एक था जो नगर में मोहन करने का व्यवसाय करने में असमर्थ थे। उसे अपनी दरिद्रता पर कम्पा होती थी। निर्धनता के कारण उसे नित रात को गौरों बुझने के किए बाड़ी को बापस जाना पड़ता था। उसका कोट बहुत रंग और पावबन्धा बहुत छोटा था। इससे उसे बड़ी कम्पा का अनुभव होता था। एकल उसके मन में खींच डी हीनता का भाव उत्पन्न हो गया। जब वह अन्धे से प्रतिज्ञा प्राप्त करने का कोई मार्ग ढूँढ़ने लगा। उसने अन्धों की देखा कि कालेज में कई समूह ऐसे हैं जिनका प्रभाव और विशेषाधिकार है—कुटुम्ब और हॉन्स के शिक्षा और सम्बन्ध एवं मापन करने की प्रतियोगिताओं में जीतने वाले।

उसने अनुमान किया कि कालेज में उसे कोई रुचि नहीं, इसलिए उसने वस्तुत्व की प्रतियोगिता में जीतने का निश्चय किया। अपने मापन की तैयारी में उसने कई मास कार्य किये। बोले पर कालेज वाले और वहाँ से जीतते समय वह मापन का अभ्यास करता था। वीजनों को बुरे हुए वह अपनी वस्तुत्वों का अभ्यास करता था वह बकिशन में बात के बड़े डेर पर बह कर जाता जियों को अमेरिका में जाने से रोकने की आत्मसंकल्प के विषय पर उसे हुए कष्टों की आनन्द और इच्छाओं के साथ व्याख्यान सुनाया था।

परन्तु इस लारी तैयारी और उत्सुकता के रहते भी उसे हार पर हार हुई। उस समय उसकी माँ अन्धार्म बच की थी—वह आत्मसंकल्प और आत्मसिम्पत्ति था। वह इतना इतना इतना खिल हो गया कि वह आत्म इतना करने का विचार करने लगा। इसके बाद वह सहसा जीतने लगा। वह एक ही प्रतियोगिता में नहीं कालेज की प्रत्येक मापन प्रतियोगिता में जीता।

दुसरे विचारियों ने भी उससे बोलना दिखाने की मापन की और वे भी

त गये।

कॉलेज से ग्रेजुएट बन जाने के उपरान्त, उसने पश्चिमी नेब्रास्का
रेतीली पहाड़ियों में पत्र-व्यवहार द्वारा शिक्षा देने का प्रयास आरम्भ किया।
अपनी इस असीम शक्ति और अदम्य उत्साह के रहते भी, वह विशेष उन्नति
कर सका। वह इतना इतोत्साह हुआ कि दोपहर को अपने होटल के कमरे में
जा कर साइट पर लेट गया और निराशा के साथ रुदन करने लगा। वह दुबारा कॉलेज
में चले जाने के लिए आकांक्षित हो उठा, वह जीवन के रूक्ष मुह से पीछे हट जाने
के लिए तरसने लगा, परन्तु वह ऐसा कर नहीं सकता था। इसलिए उसने ओमाहा
नामक एक दूसरे स्थान में जाकर कोई और काम करने का निश्चय किया। उसके
पास वहाँ जाने के लिए रेल का टिकट भी नहीं था। इसलिए उसने एक माछगाड़ी
में यात्रा की। गाड़ी के दो डिब्बों में जगहें खोजीं मरे गे। कारनेगी माछे के बजाय
उन घोड़ों को चारा और पानी देने का काम करता रहा। दक्षिणी ओमाहा में
उतर कर उसे आर्मर कंपनी के वहाँ सुपर का मास, साबून और चर्बी बेचने का
काम मिला गया। इसके लिए उसे माछगाड़ियों में, घोड़े पर, और टॉगों में यात्रा
करनी पड़ती थी। रात्रि को सोने के लिए भी उसे अच्छा स्थान न मिलता था। वह
ग्राहकों को सींचने की कला पर पुस्तकें पढ़ता था, अमेरिका के आदिम निवासियों
के साथ साथ खेलता था, और घन हकट्टा करने की विधि सीखता था। जब
कोई दूकानदार सुपर के मास का मूल्य नफ़्त नहीं दे सकता था, तो डेल कारनेगी
उसकी दूकान में से एक दर्जन बूटें ले लेता था और उनको रेल की सड़क पर काम
करने वाले मजदूरों के हाथ बेच कर अपना आर्मर कंपनी को भेज देता था।

वह बहुत एक दिन में सौ-सौ मीठ माछगाड़ी में चला जाता था। जब
गाड़ी माछ उतारने के लिए उतर जाती तो वह दौड़ कर नगर में चला जाता
और तीन-चार व्यापारियों से मिल कर आर्डर ले आता, जब रेल की सीटी
बजती, वह बाजार में से सरपट दौड़ता हुआ स्टेशन पर पहुँचता और उछल
कर चलाई गाड़ी में बैठ जाता।

उसे काम करने के लिए जो प्रवेश मिला था वह निम्नी की दृष्टि से बहुत
रही था। वह पचीसवें नगर पर था। परन्तु दो वर्ष में ही उसने उसे छँचा उठा
कर दक्षिणी ओमाहा से बाहर जाने वाली सारी उनतीस मोटरकार की सड़कों
में पहले नगर पर पहुँचा दिया। आर्मर कंपनी ने यह कहते हुए कि आपने यह
कुछ कर दिखाया जो असम्भव जान पड़ता था, उसकी वेतन-वृद्धि करनी चाही।

परन्तु उसने बेतन-बुद्धि कराने से इनकार कर दिया और नौकरी छोड़ दी। नौकरी छोड़ कर वह न्यूयार्क चला गया। वहाँ जा कर उसने नाटकीय कलाओं के अमेरिकन विशाल क्षेत्र में अध्ययन किया और वह प्रशंसनों में लूट मूसा।

यहाँ उसकी पढ़ी नहीं। इसलिए वह फिर बड़ी मात्रा में बेचने का काम करने लगा और पचाई मोटरकार कंपनी के ऑटोमोबाइल बूझ बेचने लगा।

उसे मशीनरी के काम का कुछ भी ज्ञान न था और न वह इसकी कुछ परवाह करता था। वह बहुत ही दुष्ट था। उसे प्रति दिन मन को मार कर अपने काम में लगाना पड़ता था। वह करता करता था कि किसी प्रकार इसे अध्ययन के लिए और वे पुस्तकें खिलाने के लिए समय मिल जाय किन्तु के लप्पन में काफ़ेज के दिनों में देखा करता था। इसलिए उसने आत्म-पथ दे दिया। वह अपने दिन कहानियाँ और उपन्यास खिलाने में गिताना और किसी रात्रि पाठशाळा में पढ़ाकर आजीविका कमाना चाहता था।

क्या पढ़ा कर! जब उसने विद्यालयीय शिक्षा और काफ़ेज की पढ़ाई का मूल्य लगाया तो उसने देखा कि वस्तुत्वत्त की शिक्षा ने उसमें कितना ज्ञान निष्ठा, साहस, संतुलन और व्यापार में लोगों के साथ मेक-बोळ और केन देन करने की कितनी योग्यता उत्पन्न की है उसनी काफ़ेज की छारी पुस्तकों ने मिल कर नहीं की। इसलिए उसने न्यूयार्क के नवयुवक फ़िरिचमन सचको प्रेरणा की कि व्यापारियों को सार्वजनिक भाषण करने की शिक्षा देने का उसे अवसर मिला जाय।

क्या! व्यापारियों को बाधनी और छुपका बनाना! बेहूदा बात। संघ वाले जानते थे। वे शिक्षा की ऐसी पाठ्य सामग्रियों की परीक्षा कर चुके थे-और उन्हें सदैव निश्चिन्ता हुई थी।

जब उन्होंने उसे दो सप्ताह प्रति रात्रि वेतन देने से इनकार किया तो वह कमीन के आधार पर और नगद लाभ का कुछ प्रति ठेकड़ा लेकर-बढ़ि कोई काम हो तो-बहाने पर सहमत हो गया। तीन वर्ष के भीतर ही वे उसी व्यापार पर उसे दो सप्ताह के बराबर तीस सप्ताह प्रति रात्रि देने लगे।

शिक्षार्थी बढ़ने लगे। दूधरे सचों ने इसके विषय में सुना दूधरे मगरों में भी व्यापार पहुँच गया। जेठ करनेगी शीघ्र ही बसती हो गया। वह न्यूयार्क फ़िजिकलिया, वाशिंगटन और बाद को कन्दन और पैरिस में घड़ी घड़ी से चकर लगाने लगा। कितनी पाठ्य पुस्तकें बाजार में मिलती थीं वे शिक्षा वाले के लिए उसके मित्र बनने वाले व्यापारियों के लिए किसी काम की न थीं। उनमें

काम में लाने योग्य बातें न थी। केवल सैद्धान्तिक विवाद था। इससे वह निरुत्साहित नहीं हुआ। उसने बैठ कर “जनता में बोझा और व्यापारी लोगों को प्रभावित करना”—यम्बिक स्वीकिङ्ग एण्ड इफ्लुवसिङ्ग मैन इन बिजनेस—नाम की पुस्तक लिख बाजी। अब यह पुस्तक अब नवप्रवक्ता क्रिस्चियन चर्चों, अमेरिकन मजानन-सभा, और राष्ट्रीय प्रतिष्ठित पुरुषों की सलाह की सरकारी पाठ्य-पुस्तक है।

आज बितने शिक्षार्थी जनता में बोझा सीखने के लिए अकेले डेढ़ कार-नेगी के पास आते हैं उसने न्यूयार्क नगर के बार्डस कलेजों और यूनिवर्सिटियों में व्याख्यान देना सिखाने के लिए छुटे हुए वर्गों में मिला कर नहीं जाते।

डेढ़ कारनेगी भी यह प्रशिक्षा है कि पाराङ्ग हो जाने पर कोई भी मनुष्य बोल सकता है। उसका कथन है कि यदि आप नगर के मूर्ख से मूर्ख मनुष्य के बचड़े पर मुक्का मार कर उसे गिरा देंगे, तो वह भी उठ कर ऐसी वाग्मिता, बोध और जोर दिखायेगा कि बड़े से बड़ा सुबक्ता भी उसके सामने हलका प्रसने लगेगा। वह अधिकारपूर्वक कहता है कि प्रायः प्रत्येक मनुष्य जनता में अच्छा बोल सकता है, परन्तु नियम यह है कि उसमें आत्म-विश्वास हो और ऐसा विश्वास हो जो उसके भीतर ही मौजूद पक रहा हो।

वह कहता है कि आत्म-विश्वास बढ़ाने की रीति यह है कि तुम वह काम करो जिसे करते तुम डरते हो। इस प्रकार ज्यों ज्यों तुम्हें संकल्ला होती आयेगी तुम्हारा आत्म-विश्वास बढ़ता जायेगा। इसलिए वह प्रत्येक शिक्षार्थी को बोलने के लिए प्रेरण करता है। वहीं ओतामण सब सहायभूति पूर्ण होते हैं। वे सब एक ही नाम में ख्यात होते हैं, और, निरन्तर अभ्यास से, उनमें वह साहस, विश्वास और उत्साह उत्पन्न हो जाता है जो उनको निजी बातचीत में भी काम देता है।

डेढ़ कारनेगी बताता है कि मैं इन वर्गों में अपनी आबोबिका व्याख्यान देना सिखाकर नहीं देता करता रहा—वह जो एक नैमित्तिक बात थी। वह अधिकारपूर्वक कहता है कि मेरा मुख्य व्यवसाय मनुष्यों को अपने घर को बितने और साक्षर को पढ़ाने में सहायता देना रहा है।

पहले पढ़ते उसने केवल बच्चन-कर्म की शिक्षा देना आरम्भ किया। परन्तु जो शिक्षार्थी जाये वे व्यापारी थे। उनमें से अनेक देखे थे किन्हीं गलत रीति बर्ष में बलास के कपड़े में पैर भी न रखा था। उनमें से अधिकांश अपनी पढ़ाई की पीठ किलों से देखे थे। वे परिणाम चाहते थे और जल्दी चाहते थे—

ऐसे परिणाम दिनको ये कल ही व्यापार के समय में दूसरों से मिलने और जन समूहों के सामने मापन करने में उपयोग में लाने के ।

इसलिए कारखानों को निरुद्ध होकर बन्द करनी पड़ी और केवल व्यापारिक कार्यों ही बचानी पड़ी—फलतः उसने एक ऐसी शिक्षा पद्धति निकाली जो अद्वितीय है—जो जनता में बोलने वाला शिक्षा करने लोगों के साथ में जोक पैदा करने और प्रयोग्य मनोविज्ञान का एक अनोखा मिश्रण है ।

यह किसी कठोर नियमों का दास नहीं । उसने ऐसी शिक्षा-पद्धति निकाली है जो वास्तविक और साथ ही कौटुम्बिक है ।

जब पक्षाई समाप्त हो जाती है तो शिक्षा पावे हुए मनुष्य अपनी समीक्षा करना करते हैं और बरतों बाद एक प्रति पक्षपात इकट्ठे होते रहते हैं । किन्तु डेविका में एक उन्नत मनुष्य का समूह गद्य समूह वह से शीतकाल में माल में हो बार इकट्ठा होता आया है । इन वर्गों में सम्मिलित होने के लिए मनुष्य मनुष्य पचास पचास ती ती मील से मोटर में आते हैं ।

हार्बर्ट विद्याविद्यालय का प्रोफेसर विविध व्यवस्था कहा करता था कि सामान्य मनुष्य अपनी अत्यन्त मानसिक योग्यता का केवल दस प्रति सैकड़ा भाग ही विकसित कर पाता है । डेव कारखानों ने व्यापारी की पुस्तकों को उनकी पुस्तकालयों को विकसित करने में सहायता देकर मीटों की शिक्षा का एक अतीव उद्बोधक मानवोन्मूलन उत्पन्न कर दिया है ।

यह पुस्तक कैसे और क्यों लिखी गई

लेखक—हेल कारनेगी

गत तीस वर्ष की अवधि में अमेरिका की प्रकाशक मण्डलियों ने दो लाख से भी अधिक विभिन्न पुस्तकें छापी हैं। उनमें से अधिकांश बहुत ही नीरस थीं, और अनेक में बाटा उठाना पड़ा। मैंने "अनेक" कहा है। सचार् की एक बहुत बड़ी प्रकाशक-मण्डली के प्रधान ने हाल में मुझे बताया है कि पचास वर्ष के प्रकाशन-अनुभव के बाद अब भी हमारी मण्डली जो पुस्तकें छापी है उनमें आठ में से सात में बाटा ही रहता है।

तब मैंने पुस्तक लिखने का हु'साहस क्यों किया ? और, मैंने लिख भी ही तो आप उसे पढ़ने का कष्ट क्यों करें ?

दोनों उचित प्रश्न हैं, और मैं उनका उत्तर देने की चेष्टा करूँगा।

यह ठीक-ठीक बताने के लिए कि मैं ने यह पुस्तक कैसे और क्यों लिखी, मुझे, दुर्भाग्य से वही रातें दुबारा संक्षेप में कहनी पड़ेंगी जो आप खोबल टामस की "स्वास्ति का सीधा मार्ग" शीर्षक मूलिका में पढ़ चुके हैं।

न्यूयार्क में व्यापार एवं व्यवसाय करने वाले सभी पुरुषों को मैं सन् १९१२ से शिक्षा दे रहा हूँ। पहले मैं केवल जनता में भाषण करना ही सिखाया करता था। इसका उद्देश्य प्रौढ़ों को यथार्थ अनुभव-द्वारा, सहे होकर सोचने और अपने विचारों को अधिक स्पष्टता, अधिक प्रभाव और अधिक सहजता के साथ, क्या व्यापार-संबन्धी मेट में और क्या जन-समूह के सामने, व्यक्त करना सिखाना था।

परन्तु क्रमशः, ज्यों ज्यों समय बीतता गया मुझे अनुभव होने लगा कि इन प्रौढ़ों को दूरवग्राही भाषण करने की शिक्षा पाने की बहुत अधिक आवश्यकता है। इसलिए मुझे निश्चय हो गया कि प्रति दिन के व्यापार और सामाजिक संपर्कों में लोगों के साथ बर्ताव करने की अस्मिता कला में शिक्षा पाना उनके लिए और भी अधिक आवश्यक है।

मैंने क्रमशः अनुभव किया कि ऐसी शिक्षा की स्वयं मुझे भी बड़ी आवश्यकता है। अब मैं अपने बीते हुए वर्षों पर दृष्टि डालता हूँ तो मुझे अपने में

बार-बार बुद्धि की कमी पर आश्चर्य होता है। मैं कितना चाहता हूँ कि कदा कि इस जैसी कोई पुस्तक नाम से बीस वर्ष पहले मेरे हाथ में हो जाती। मेरे लिए यह कितना अमूल्य वरदान सिद्ध होती !

लोगों के साथ व्यवहार कैसे करना चाहिए, सम्भवतः यह सबसे बड़ी समस्या है जिसका आपको विरोध यदि आप एक व्यापारी हैं समझना करना पड़ता है। हाँ, यदि आप मुनीम हैं स्वपति हैं इन्जीनियर हैं या परकी मास्किन हैं तो भी आपके विषय में यही बात ठीक है। कुछ वर्ष हुए फारलेयी-कॉन्फेरेन्स के आयोजन में जो शोध और अभेद्य हुए वे उनसे एक अतीव सम्पूर्ण और उपयोगकाल का पता लगा था—इस सत्य का समर्थन बाद की फारलेयी शिक्षण-विज्ञान विचारण के अतिरिक्त अध्ययन ने भी किया था। इन सम्मेलनों ने प्रकट किया कि इन्जीनियरिंग जैसी शिक्षण-कक्षाओं में भी मनुष्य की मात्र १५ प्रतिशत एकता उपलब्ध उस कक्ष के ज्ञान के कारण होती है और लगभग ८५ प्रतिशत एकता व्यवस्था और लोगों से काम लेने की योग्यता के कारण।

मैंने कई वर्ष तक फिजियोलॉजी के इन्जीनियर-कक्ष और विद्यार्थी के इन्जीनियरों की अमेरिकन संस्था के न्यूयार्क चैप्टर के लिए इस कक्ष की शिक्षा दी है। कोई केह सकता है अधिक इन्जीनियर मुझसे शिक्षा पाकर जा चुके हैं। वे मेरे पास इच्छित आने से क्यों कि वहाँ के पर्यवेक्षण और अनुभव से उन्होंने अत्यन्त अनुभव किया था कि इन्जीनियरिंग के क्षेत्र में सबसे अधिक वेतन पाने वाले लोग बहुधा वे नहीं हैं जो इन्जीनियरिंग का सबसे अधिक ज्ञान है। जहाँ हर कार्य आप इन्जीनियरिंग में अकादमिकी में मजदूरी मिलाने के लिए में अपना किसी अन्य व्यवसाय में योग्य से योग्य मनुष्य को पक्ष से पचास डॉलर प्रति सप्ताह पर मौजूद रख सकते हैं। मजदूरी में ऐसे मनुष्यों की कुछ भी कमी नहीं। परन्तु जिस मनुष्य में व्यवसाय या कक्ष के ज्ञान के अतिरिक्त अपने विचारों को प्रकट करने के लिए करने और दूसरे लोगों में जताव मरने की योग्यता है—यह मनुष्य अवश्य ही बहुत अधिक कमाल की शक्ति रखता है।

जिन दिनों प्रसिद्ध फन-कुवेर बाल की राकफेसर में काम करने की शक्ति पूरे बीस वर्ष से थी, उन दिनों उसने मैथ्यू सी ब्रय नाम के एक लड़के से कहा था कि "लोगों के साथ व्यवहार करने की योग्यता वैसी ही है जैसा कि लौह या कॉफ़ी।" उसने साबित भी कर दिया कि इस योग्यता की सीढ़ी

के लिए मैं जितना धन देने को तैयार हूँ उतना ससार की किसी दूसरी वस्तु के लिए नहीं।”

क्या आप नहीं समझते कि हमारे देश का प्रत्येक महाविद्यालय ससार की इस सबसे महंगी योग्यता को बढ़ाने की शिक्षा का अपने यहाँ प्रवर्ण करेगा। परन्तु मुझे नहीं पता कि हमारे समूचे देश में किसी एक भी महाविद्यालय में इस प्रकार की कोई राज्य, व्यावहारिक पाठ्य-तालिफा कर्षात् कोई हो।

युवा लोग बस्तुतः किस विषय का अध्ययन करना चाहते हैं, इस बात का पता लगाने के लिए सिकागो विश्वविद्यालय और यूनाइटेड स्टेट्स तरुण ईसाई संघ के स्कूलों ने एक जाँच कराई थी।

उस जाँच पर २५,००० डॉलर खर्च आया था और दो वर्ष लगे थे। जाँच का मिश्रण माग कोनफिटकट के अन्तर्गत मेरिडन में किया गया था। कोनफिटकट को एक आदर्श अमेरिकन नगर के रूप में चुना गया था। मेरिडन के प्रत्येक तरुण व्यक्ति से मिल कर उससे १५६ प्रश्नों का उत्तर देने की प्रार्थना की गई थी। वे प्रश्न इस प्रकार के थे—“आपका काम या व्यवसाय क्या है? आपकी शिक्षा? अपने अवकाश का समय आप कैसे बिताते हैं? आपकी आय कितनी है? आपको किस किस बात का शौक है? आपकी समस्याएँ? आपको किन किन विषयों के अध्ययन में सबसे अधिक रुचि है?” इत्यादि, इत्यादि। उस जाँच से प्रकट हुआ कि मुख्यतः सबसे अधिक रुचि स्वास्थ्य-रक्षा के विषयमें रखते हैं। इसके बाद दूसरे दर्जे पर उनका प्रिय विषय लोग हैं—लोगोंको कैसे समझना और उनके साथ कैसे व्यवहार करना, अपने को लोगों का प्रिय बनाने का ढङ्ग और लोगों को अपने विचार का बनाने की रीति।

इसलिए इस जाँच को करने वाली समिति ने मेरिडन में युवा लोगों के लिए ऐसी शिक्षा का प्रवच करने का निश्चय किया। इस विषय की किसी व्यावहारिक पाठ्य-पुस्तक की यत्नपूर्वक खोज की गई, परन्तु—एक भी न मिली। अन्त को उन्होंने युवा लोगों की शिक्षा के एक बहुत बड़े विशेषज्ञ से पूछा कि क्या आपको कोई ऐसी पुस्तक माबूम है जो इन लोगों के लिए उपयुक्त हो? उसने उत्तर दिया—“नहीं। उन युवा लोगों को जिस बात की आवश्यकता है, इसका मुझे ज्ञान है। परन्तु जिस पुस्तक की उनको आवश्यकता है वह आज तक किसी ने नहीं लिखी।” मैं अनुभव से जानता था कि उसका यह कथन सत्य है, क्योंकि मैं तब “मनुष्यों के साथ व्यवहार कैसे करना चाहिए” के

विषय पर बरसों तक किसी शास्त्र, व्यावहारिक पुस्तिका की सलाह कर चुका था।

क्योंकि ऐसी कोई पुस्तक भी ही नहीं इसलिए मैंने अपने कोर्स में उपयोग के लिए एक पुस्तक लिखने की चेष्टा की है। और यही वह पुस्तक है। मुझे आशा है, आप इसे पसंद करते हैं।

इस पुस्तक की तैयारी में, मैंने वह सब पढ़ा जो इस विषय पर मुझे मिल सका—डोर्बी किन्स, लकाक की अदायकों के कमाकों और फेरबदल डेम्बलिन से लेकर प्रोफेसर ओमरलूड एस्टर एडलर और विस्मियम बीच तक सब कुछ। मैं जानना चाहता था कि पिछले पुर्गों के महापुरुष जनादा के साथ किस प्रकार व्यवहार किया करते थे। इसलिए इसके अतिरिक्त मैंने एक अनुसन्धान करने में सहायता मनुष्य वेदु नथ के लिए किराये पर ले लिया। उसने विभिन्न पुस्तकालयों में जाकर वह सब कुछ पढ़ा जो मैं नहीं पढ़ सका था। अर्थात् उसने मनोविज्ञान पर लिखे हुए निरुत्पापूर्ण इहद ग्रन्थों का परामर्श किया, मासिक पत्रिकाओं में छपे हुए लेखकों के लेखों का पाठ किया और अप्रामाणिक जीवन-चरितों में काम की बातें खोजीं। हमने सभी उम्रों के महापुरुषों के जीवन-चरित पढ़े। हमने बुद्धिमत चीयर से लेकर आमस एबीकन तक सभी महान् विद्वानों की जीवन-कथाएँ पढ़ीं। मुझे आश्चर्य है कि हमने अपने-अपने विद्वानों के कन्वेंट के ही एक तीरे से ऊपर जीवन-चरित पढ़े। हमने निश्चय कर लिया था कि मित्र बनाने और लोगों को प्रभावित करने के लिए सभी पुर्गों में जिस भी किसी ने जिस भी शास्त्र कसना का उपयोग किया है उसे मान्य करने के लिए समय और मन लगाने में कोई कसर नहीं छोड़नी चाहिए।

मैंने सब चीजों तक व्यवस्थितों से चेष्ट की, जिनमें से कुछ—मारफोरी केडककिन ही कन्वेंट जीवन का बहुत बड़ा फलक गेवक मेरी दिक्कीई मार्गिन ऑनकन—अग्रिमवादा है और उस प्रवाची को जानने का दान किया जिसका उपयोग वे लोगों के साथ मिलने-जुलने में करते थे।

इस छोटी सामग्री से मैंने एक छोटी सी वास्तवीय तैयार की। मैंने इसका नाम मित्र बनाने और लोगों को प्रभावित करने की विधि रखा। आरम्भ में यह छोटी थी, परन्तु अब मैं देख कर कोई अड़ बड़े का व्याख्यान बन गया है। मैं प्रति वर्ष न्यूयार्क में कार्लेगी हलीट्यूड की राज्य वारिका (कोर्स) में हुआ लोगों को यह वास्तव्य सुनावा रहा हूँ।

मैं शिका गेन के बाद शिक्षार्थियों को मान्य करता था कि वे बाहर जायें

और अपने व्यापार एवं सामाजिक सबंधों में इसकी परीक्षा करके मेरे पास बावित कक्ष में आये और अपने अनुभवों एवं प्राप्त किये हुए परिणामों की सूचना दें। किसना मनोरञ्जक काम था। ये लिखीं और पुरुष, जो आत्मोत्कर्ष के मूले थे, एक नवीन प्रकार की प्रयोगशाला में काम करने के विचार से मोहित हो गये। प्रौढ़ लोगों के लिए मानवी-सबंधों की यह पहली एकमात्र प्रयोगशाला थी।

जिस प्रकार दूसरी पुस्तकें लिखी जाती हैं उस प्रकार यह पुस्तक नहीं लिखी गई। यह उसी प्रकार बड़ी है जिस प्रकार बालक बढ़ता है। यह सहस्रों युवा लोगों के अनुभवों से उस प्रयोगशाला में उत्पन्न और वर्णित हुई है।

चर्र वर्ष हुए, हमने बोने से छत्र-रत्नों के साथ कार्य आरम्भ किया था। ये सब एक कार्य पर छपे हुए थे। वह कार्य एक पोस्ट कार्ड से बड़ा नहीं था। बगली ऋतु में हमने उससे बड़ा कार्य उपाया, इसके बाद एक पत्र (डीप-रेंट), तब एक पुस्तिका-साक्ष। इनमें से प्रत्येक आधार और विस्तार में बढ़ता गया। और अब, पन्द्रह वर्ष के अनुभव और अन्वेषण के पश्चात्, यह पुस्तक आती है।

जिन नियमों का वर्णन हमने यहाँ किया है वे केवल कल्पना अथवा अटकल का काम नहीं। वे जादू की मूर्ति कार्य करते हैं। आपको सुन कर आश्चर्य होगा, मैंने देखा है कि इन सिद्धान्तों के उपयोग से अनेक लोगों के जीवनो में सच-मुच सारी कान्ति हो गई है।

उदाहरण लीजिए। यह ऋतु में एक मनुष्य, जिसके यहाँ ११४ नौकर काम करते थे, हमारे यहाँ शिक्षा पाने जाया। वर्षों से वह अपने नौकरों को, विवेक-रहित दोकर, निकाह दिया करता था, उनकी आलोचना और निन्दा किया करता था। दया, प्रशंसा और प्रोत्साहन के शब्द कभी उसके मुख से निकले ही न थे। इस पुस्तक में वर्णित नियमों का अध्ययन करने के पश्चात्, इस पुरुष ने अपने जीवन के तत्त्वज्ञान को तीव्र रूप से बढ़ा लिया। उसकी चर्या अब नवीन स्वामि-भक्ति, नवीन उत्साह, सहयोग के नवीन भाव से अनुप्राणित हो रही है। तीन सौ चौदह शब्द जब बढ़ा कर तीन सौ चौदह मित्र बन चुके हैं। उसने अमिमान के साथ कथा में कहा था - "जब मैं अपने नौकरों में फिरता था तो कोई भी मुझे नमस्कार नहीं करता था। मेरे नौकर जब मुझे निकट आते देखाते तो सचमुच मुँह झुंकी और फेर लेते थे। परन्तु अब वे सब मेरे मित्र हैं, यहाँ तक कि दरबान

मी मुझे एक परम मित्र की मूर्ति पुकार कर बुझता है । '

इस मनुष्य को अब पहले से अधिक काम होता और अधिक अवकाश मिलता है । इससे मी असह्य गुना अधिक महत्त्व की बात यह है कि उसे अपने व्यापार और अपने घर में कहीं अधिक सुख प्राप्त है ।

इन सिद्धान्तों के उपयोग से अगमित विक्रेताओं (सेल्समैन) ने तीन काम से अपनी किन्नी बढ़ा दी है अनेकों नये विचार जोर लिये हैं । यही विचार खोलने का माल वे पहले मी कई बार कर चुके थे परन्तु उन्हें समझाना न हुई थी । कार्य निर्वाहकों के अधिकार और वेतन बढ़ गये हैं । एक कार्य निर्वाहक ने गत वर्ष सूचना दी कि मेरे वेतन में पौनः पौनः वार्षिक की वृद्धि हुई है और उसका मुख्य कारण यह है कि मैंने इन व्यापारियों का उपयोग किया है । एक दूसरा मनुष्य किन्नीकेअफिना गैस बल्ब कम्पनी में काम करता था । उसकी सगलान्तर तबीयत और डंग से काम लेने की योग्यता न रखने के कारण उसका वेतन और बढ़ गया देने की सिफारिश हुई थी । इस सिद्धा ने पैंसठ वर्ष की आयु में उसे न केवल इससे ही बचा लिया बल्कि अधिक वेतन के साथ पदोन्नति भी करा दी ।

हमारे यहाँ प्रति वर्ष पन्ना की समाप्ति पर सम्मोज किया जाता है । उसमें अनेक पत्रियों ने मुझे बताया कि अब से हमारे पत्रियों ने यह सिद्धा पाई है हमारी चाहती बहुत अधिक सुलभ हो गई है ।

पुत्रों को अपने प्राप्त किये हुए नवीन परिणामों पर बहुत आश्चर्य होता है । यह सब एक बात-सा प्रतीत होता है । कुछ लोग तो उत्साह से इतना अधिक भर जाते हैं कि वे रविवार को मी मेरे घर पर ही टेबिलीन कर बैठे हैं क्योंकि वे कदा में जाकर अपनी सिद्धियों की सूचना देने के लिए अकस्मात्त बड़े एक जलीला नहीं कर सकते ।

की तरफ़ें हुईं बात पर चलने के लिए तैयार हो जाता हो ? बिल्कुल नहीं। वह बड़ा बात की बात उठाने वाला और कड़ा-मेसी था। उसने देश-देशान्तर का भ्रमण किया था। वह तीन मापाई, धारा-प्रवाह रूप से बोल सकता था और दो विदेशी विश्वविद्यालयों का स्नातक था।

वह अन्धायर दिवसों समय, मुझे एक पुराने ढ़ंग के जर्मन का पत्र मिला। वह एक कुलीन गृहस्थ था। उसके पूर्वज होल्लर बोलने के शासन-काल में कई पीढ़ियों तक बन्धवश के रूप में सेना के अधिकारी रहे थे। उसने अरम्भिक महाकाव्य के पार जाने वाले एक स्लीपर से मुझे विदूषी लिखी थी। उसमें उस ने इन सिद्धान्तों के उपयोग का वर्णन किया था। उस वर्णन से परले दरले की महिमा तकली है।

एक दूसरे मनुष्य ने, जो पुराना न्यूयार्क-निवासी, हार्वर्ड विश्वविद्यालय का स्नातक, समाज में प्रसिद्धि, बनावट, और एक भेदे कावीनों के कारखाने का स्वामी था, विधोषित किया कि इस विद्या पद्धति से चौदह सप्ताहों में मैंने लोगों को प्रभावित करने की उच्चिष्ठ कला के विषय में बिलना सीखा है जतना मैंने फ्रांसेज में चार वर्ष में सी नहीं सीखा। क्या वह बेहूदा बात है ? क्या वह हास्य-जनक है ? क्या वह असंगत है ? हाँ, आपकी अधिकार है, इसे चाहे जो कहिए। मैं तो बिल्ना टीका-टिप्पणी के, एक परिवर्तन-निरोधी और भेदे लक्ष्य हार्वर्ड विश्वविद्यालय के स्नातक की घोषणा की चलना दे रहा हूँ, जो उसने न्यूयार्क के बेल ब्रदर में कामगार व ली मनुष्यों के सामने एक सार्वजनिक भाषण में बृहस्पतिवार २३ फरवरी १९३३ को की थी।

हार्वर्ड के प्रसिद्ध प्रोफेसर सिड्नीम जेम्स ने कहा था कि "जो कुछ हमें होना चाहिए था उसकी तुलना में, हम केवल जर्द-बागारित हैं। हम अपने शारीरिक और मानसिक शक्तों के केवल एक अस्वाद्य का ही उपयोग कर रहे हैं। यदि मोटे और पर कई ही कहना होगा कि इस प्रकार मनुष्य प्राणी अपनी सीमाओं के बहुत भीतर सीधन नितावा है। उसमें विविध प्रकार की शक्तियाँ हैं, जिनका उपयोग वह नहीं कर पाता।"

जिन छोई और बेकार पक्षी हुई शक्तियों का उपयोग आप नहीं कर पाते हैं, उन्हीं को माहम करने, कटाने और उनसे काम उठाने में कहावता देना ही इस पुस्तक का मुख्य उद्देश्य है।

मिचलन निम्नविद्यालय के पूर्व प्रधान डाक्टर बॉन जी विन्सन ने कहा था कि 'शिक्षा जीवन की स्थितियों का सामना करने की योग्यता का नाम है।

यदि इस पुस्तक के पहले तीन अध्याय पढ़ चुकने के समय तक आप जीवन की स्थितियों का सामना करने के कुछ अधिक योग्य नहीं हो जाते तो जहाँ तक आपका संबंध है मैं समझूँगा यह पुस्तक निराल्प निकम्मी है। कारण यह कि हर्बर्ट स्पेंसर का कथन है कि 'शिक्षा का प्रधान उद्देश्य ज्ञान नहीं कम है।

और यह एक कर्म-पुस्तक है।

यह प्रालम्भिक बहुत से प्रालम्भिकों की मूर्खि पहचाने ही बहुत कम हो गया है। इस किष्ट अब हम इसे समाप्त करते हैं। कृपया धन्यवाद पत्रका अध्याय लोडिए।

पहला खण्ड

लोगों से काम
लेने के मौलिक गुर

“यदि आप मधु इकठा करना चाहते हैं, तो मक्खियों के छूँचे को ठोकर मत मारिए”

७ मई १९११ को न्यूयार्क नगर में बड़ी जनसंख्या फैल रही थी। पुलिस ने कोले नाम के एक हत्यारे को उसकी प्रेमिका के घर में बेर रक्खा था। कोले इतना क्रूर था कि लोग उसे “दो नाली बंदूक” कहा करते थे। वह न समाझू बीता था और न मदिरा। पुलिस बिरकाऊ से उसकी खोज में थी।

डेढ़ सौ पुलिस के सिपाही और मेदिये उसके मकान की छत पर चढ़े हुए थे। कोले की छत में छेद करके, उन्होंने रखाने वाली गैस भीतर छोड़ी जिस से “कास्टेबलों का हत्यारा” कोले बाहर निकल आए। तब उन्होंने ईर्ष्या-मिर्षा के मकानों पर अपनी मशीनगने चढ़ा दीं और एक घंटे से भी अधिक काल तक न्यूयार्क का एक अतीव सुन्दर सुहस्ता विस्तारों की चट-चट और मशीनगनों के चलने की टैट टैट टैट से गुँबजा रहा। कोले, एक रई से भरी हुई कुरसी के पीछे इक्क कर, पुलिस पर निरन्तर गोली चला रहा था। दस सप्ताह उत्तेजित लोग खड़ा देख रहे थे। न्यूयार्क की सड़क पर इस प्रकार का दृश्य पहले कभी देखने में नहीं आया था।

कोले के पकड़े जाने के बाद पुलिस कमिशनर मककनी ने कहा—“इस ‘दो नाली बंदूक’ नामक आवतापी जैसा मयकर अपराधी न्यूयार्क के इतिहास में पहले आयद ही कोई हुआ हो। पण फइकने पर मौ वह हत्या कर बाढ्ता था।”

परन्तु कोले अपने को क्या समझता था। इसका हमें ज्ञान है, क्योंकि जिस समय पुलिस उसकी कोठरी में गोलीबारी मार रही थी, उसने “जिसके साथ इसका सबब है” के नाम एक पत्र लिखा। जिस समय वह लिख रहा था, उसके धावों से बहते हुए रक्त के गहरे लाल रंग के विन्दु कागज पर पड़े। इस पत्र में कोले ने कहा—“मेरे कोट के नीचे एक आन्त, परन्तु दृढ हृदय है—जो किसी को भी किसी प्रकार की हानि नहीं पहुँचाना चाहता।”

इससे कुछ ही समय पूर्व, कोले जॉइंग आरखेड में कुछ शायियों को लिखे जाका बाढ्ने जा रहा था। उसका मोटर एक जगह सड़क पर रुका था। पुलिस

का एक सिपाही अकस्मात् उसके निकट जाकर कहने लगा—“ अपना व्यवसाय बिसबाइए । ”

कोके मुँह से एक शब्द भी नहीं बोला । परन्तु उसने अपनी क्यूक उठाई और गोखियों की बौछार से पुच्छिमैन को छत्ती करवाकर । क्यों ही वह शवक होकर घूमि पर गिरा, कोके उछल कर कार से बाहर आ गया । उसने सिपाही से उसका रीवाजकर छील लिया और उसकी बरगानी देह में एक गोखी और धाग री । वह वही हवावा या मिलने कहा कि— मेरे कोट के नीचे एक बाण परन्तु दयालु हृदय है—एक ऐसा हृदय है जो किसी को भी किसी प्रकार की हानि नहीं पहुँचाना चाहता ।

कोके को निजामी की कुरसी द्वारा मान देव की आज्ञा हुई । सिग सिग में जब वह मृत्यु पथ में पहुँचा तो क्या उसने कहा कि लोगों की हत्या के कारण मुझे यह दण्ड मिल रहा है ! नहीं बल्कि उसने कहा ‘ यह दण्ड मुझे जात्य रक्षा के कारण मिल रहा है । ’

इस कहानी में देसने वाली बात यह है कि हत्यारे कोके ने अपने को किसी बात के लिए भी दोषी नहीं माना । क्या अपराधियों में वह को^१ अत्यात्म्य मान है ? यदि आप ऐसा समझते हैं तो झुनिए— मैंने अपने जीवन के सर्वोत्तम वर्ष लोगों को इसका-सा आनन्द प्रदान करने और प्रसन्न रहने में धराया देने में न बिताये हैं । उसके बच्चे में मुझे गाखियों मिल रही हैं और मुझे माग कर पुच्छि से बचना पड़ रहा है ।

वे शब्द एक करोड के हैं जो अमेरिका में प्रथम कोटि का हत्यारा था । करोड अपनी निन्दा नहीं करता । वह तबतुल्य अपने को जनता का उपकारी समझता था—देखा उपकारी जिसकी कद जनता नहीं पहचानती और जिसके संबंध में उसे प्रय हो रहा है ।

वही बात जब दण्ड दण्ड ने न्यूयार्क में गोधी से बालक होकर गिरने के पहले कही थी । न्यूयार्क के इस पोर मुण्डे ने एक समाचार-पत्र के प्रतिनिधि से कहा था कि मैं जोडोनकारक हूँ । उसका ऐसा ही निष्ठा था ।

अमेरिका के वरीष्ठ के अधिकांश जनता के साथ इस विषय पर मेरा मनोरञ्जक वचन-व्यवहार हुआ था । उसका कहना है कि वरीष्ठ में बहुत बोधे अस्पष्टी अपने को दुर्जन समझते हैं । वे ऐसे ही मान्य हैं कि जैसे आप और मैं । इसलिए वे अपने कामों को पुच्छिर्धन्य उद्घाटे और उनका समाधान करते हैं । वे

आपको बता सकते हैं कि उन्हें क्यों पेटी तोड़नी या सेंब छगानी पड़ी थी। उनमें से कुछ लोग एक प्रकार के तर्क से, वह तर्क चाहे सच्चा हो और चाहे झूठा, अपने आपके सामने भी अपने समाल-विरोधी कामों को न्यायसंगत सिद्ध करने का बल करते हैं। इसलिए वे वझे कोर से इस बात का समर्थन करते हैं कि हमें कैद विचकुक नहीं किया जाना चाहिए था।"

यदि एक कोण, श्रोते, बच शस्त्रच जैसे बदी अपने को किसी काम के लिए दोषी नहीं ठहराते—तो उन छेगों का तो कहना ही क्या जो मेरे और आपके सपर्क में आते हैं।

स्वर्गीय जान बानामेकर ने एक समय स्वीकार किया था कि—“तीस वर्ष हुए मुझे इस बात का ज्ञान हुआ था कि छोटना मूर्खता है। परमेश्वर ने बुद्धि का दात सबको एक समान नहीं दिया, इस बात पर चिढ़ने की मुझे आवश्यकता नहीं। मेरी अपनी मजबूरियों को दूर करने में ही पर्याप्त कष्ट है।"

बानामेकर ने तो जल्दी ही यह विद्या प्राप्त कर ली, परन्तु मुझे व्यक्तिगत रूप से इस पुराने जगत् में कोई चालीस वर्ष तक ठोकें खानी पड़ीं तब कहीं मुझे इस ज्ञान की हल्की सी रेखा प्राप्त हुई कि निम्नानवे प्रति सैकड़ा अवस्थाओं में, कोई भी मनुष्य अपने को दोषी नहीं ठहराता, चाहे उसकी कितनी ही भारी गूढ क्यों न हो। छिद्रावेष्टन और आलोचना न्यर्थ होती है, क्योंकि इसके दोषी अपने को निर्दोष सिद्ध करने लगा है। आलोचना मयावह भी है, क्योंकि यह मनुष्य के बहुमूल्य शर्त पर बाध करती, उसकी मरचा के माव को पीड़ा पहुँचाती, और उसके कोष को मरुकाती है।

जर्मन-सेना का नियम है कि किसी बटना के होने के पुरज्ज ही उपरान्त सैनिक को शिकायत और आलोचना करने की आज्ञा नहीं। उसके लिए आवश्यक है कि वह पहले सुस्ताकर अपने रोष को ठंडा कर ले। यदि वह पुरज्ज शिकायत दायर कर दे तो उसे दण्ड मिलता है। ऐसा ही एक राजनियम नागरिक जीवन में भी होना चाहिए—ऐसा नियम जो बँ-बँ करने वाले मात्त-मिताधी, बँट-बपट करती रहने वाली पलियों, फटकारने वाले मालिकों और छिद्र डूँढ़ने वालों के घारे जुगामनक दण्ड पर लागू हो।

दूसरों के दोषों की आलोचना करना न्यर्थ है, इसके उदाहरण आपको इतिहास के सदृशों पक्षों पर कौटि की मीति लम्बे मिलेंगे। उदाहरण के लिए,

विमोक्षोर रुसवेल्ट और राष्ट्रपति टेफ्ट के प्रसिद्ध हाथके को ही ले लीमिए। इस हाथके ने अमेरिका की रीपब्लिकन पार्टी में कुछ बाध दी। मुझे विस्मय की राह पति बना दिया और विस्मयापी मरायुद्ध के आर पार मोटी और चमकती हुई पत्रिकाएँ लिख दीं और इतिहास के प्रवाह को बदल दिया। आइए हम जल्दी-जल्दी पटनाओं पर दृष्टि डालें। जब १९८८ में विमोक्षोर रुसवेल्ट अमेरिका के राष्ट्रपति के पद से अलग हो गया, तो उसने टेफ्ट की राष्ट्रपति बना दिया और तत्पश्चात् आप विहों का धिक्कार लेकने अपनीका बल्य गया। लौटने पर वह बहुत गरमा। उसने अनुहार नीति के लिए टेफ्ट की निन्दा की और तीसरी बार फिर आप राष्ट्रपति बनने का बल किया। परन्तु निर्वाचन में उसकी पुरानी पार्टी को ऐसी भारी हार हुई कि मैसी पहले कमी निजी को नहीं हुई थी। टेफ्ट और रीपब्लिकन पार्टी का साथ केवल दो राज्यों (स्टेटों) ने ही दिया।

विमोक्षोर रुसवेल्ट ने टेफ्ट को दोष दिया परन्तु क्या राष्ट्रपति टेफ्ट ने अपने को दोषी माना? निश्चय नहीं। जीसाँ में जीसू मर कर टेफ्ट ने कहा— मैं नहीं जानता कि जो कुछ मैंने किया है उससे मित्र मैं और क्या कर सकता था।

दोष किसका था? रुसवेल्ट का या टेफ्ट का? सब पूछिए तो मुझे दुःखा पता नहीं और न मुझे इसकी कुछ विम्वता ही है। जिस बात की ओर मैं आपका ध्यान दिखाना चाहता हूँ वह यह है कि रुसवेल्ट की सारी आलोचना टेफ्ट से उसकी मूल न मनस लगी। इसका परिणाम केवल इतना ही हुआ कि अपने को ठीक सिद्ध करने के लिए टेफ्ट ने जीसों में जीसू मर कर कहा— मैं नहीं जानता कि जो कुछ मैंने किया है उससे मित्र मैं और क्या कर सकता था।

कुछ बप की बात है अमेरिका के संयुक्त-राज्यों का राष्ट्रपति हार्डिङ था। उसके मन्त्रि-मण्डल में एडवर्ड जॉन्स मीसरी कानों का मंत्री था। एक ब्रिज और डीपॉट डोम के सिद्धी के ठेक के सरकारी कुम्बों को पड़े पर देने का काम जॉन्स के विपुर्ण था। वह ठेक बल सेना क मानी उपयोग के लिए अलग रखा गया था। क्या मंत्री जॉन्स ने बोली दे कर पड़ा नीकाम किया? निश्चय नहीं। उसने वह अति कामवाचक ठेका सीधा अपने मित्र एडवर्ड डोहनी को दे दिया। जब डोहनी ने क्या किया? उसने मंत्री जॉन्स को एक लाल डाक दिया और कहा कि मैंने वह लाल दिया है। जब मंत्री जॉन्स ने मन-मानी करते हुए अग्याव से अमेरिका की लाल-सेना को आका दी कि उस प्रवेष्ट में जाकर उन सब प्रतिद्वन्द्वियों

को निकाल दो, बिनके निकटवर्ती कुर्से एल्का डिंक के तेल के मोदाम का तेल चूस रहे हैं। वे प्रतिबन्धी, सगीनों और बच्चों द्वारा अपने स्थान से निकाले जाकर, भागे हुए अदालत में पहुँचे—और एक सप्ताह डाक्टर की बूँस का सारा भण्डा फूट गया। इससे इतनी दुर्गन्ध निकली कि इसने हार्डिङ के आसन को नष्ट कर दिया, सारे राष्ट्र का सौ मतलब उठा, रीपब्लिकन दल के भिट जाने का बर हो गया, और फॉल को बेल की हवा खानी पड़ी।

फॉल की सर्वत्र घोर निन्दा हुई—

ऐसी निन्दा कि बैसी सार्वजनिक जीवन में बहुत बड़े डोंगों की हुई होगी। परन्तु क्या वह इस पर पकटाया! कभी नहीं। ई वर्ष बाद हर्बर्ट हुकर ने अपने सार्वजनिक भाषण में सूचना दी कि राष्ट्रपति हार्डिङ की मृत्यु मानसिक चिन्ता और परेशानी के कारण हुई थी, क्यों कि एक मित्र ने उसके साथ विश्वासघात किया था। अब फॉल की माथा ने यह सुना, तो वह झुरसी पर से उठकर कर खड़ी हो गई, और रोती तथा उगलियों को मरोपती हुई चिल्ला कर बोली—“क्या! हार्डिङ के साथ फॉल ने विश्वासघात किया! नहीं! मेरे पति ने कभी किसी के साथ विश्वासघात नहीं किया। उसे से बड़ा प्रबोधन मैं मेरे पति से कोई दुर्कर्म नहीं करा सकता। वह तो ऐसा मनुष्य है जिसे बोला देकर सूखी पर चढ़ाया गया है।”

यह बात समझो! मनुष्य-प्रकृति इसी प्रकार काम करती है। अपराधी ठिया अपने, और सबको दोष देता है। हम सब उसी प्रकार के हैं। इसलिए जब कुछ गैरा या आपका सौ दूसरे की आलोचना करने को सल्लाह, तो हमें एक कपोल, कोड़े, और एक्जर्ट फॉल का कारण बन लेना चाहिए। हमें समझ लेना चाहिए कि आलोचना कर्तव्यों के घर चले जाने के सहज है। वे सदा पर कीट धाते हैं। हमें अनुभव करना चाहिए कि जिस व्यक्ति को हम सुधारने और कुछ ठहराने का रहे हैं, वह संभवतः अपने को ठीक समित करने का यत्न करेगा, और बदले में हमें कुछ ठहरावना, या, सन्म टेपट की मीति, वह कहेगा—“मैं नहीं जानता कि मैंने जो कुछ किया है उससे मित्र मैं और क्या कर सकता था।”

१५ एप्रिल सन् १८६५ को शनिवार सुबेरे राष्ट्रपति लिङ्गन एक सल्ले से होटल में पड़ा मर रहा था। वही बूष नाम के एक व्यक्ति ने उसे गोली मारी थी। लिङ्गन का शव्य शरीर एक छोटे से शब्दने पर छेदा पड़ा था। साद के ऊपर “दि हॉर्स केयर” नामक चित्र की एक प्रति टँगी थी, और एक

मैत्र का शीपक डिमिटिमा रहा था।

बिच समय डिइन इस प्रकार पका मर रहा था बुद्धमन्त्री स्वयं ने कहा "इसके समान उत्तम शासक शासक ही कोई दूसरा उत्पन्न हुआ हो।"

मनुष्यों के साथ व्यवहार करने में डिइन को जो सफलता प्राप्त हुई थी उसका रहस्य क्या था? मैं इस वर्ष तक अब्राहम डिइन का जीवन-चरित पढ़ता रहा हूँ और डिइन भकाव "नामक पुस्तक को बार-बार पढ़ने में मैंने पूरे तीन वर्ष लगाए हैं। मेरा विश्वास है, डिइन के व्यक्तित्व और गार्हस्थ्यजीवन का समीक्षा और निष्कर्ष अभ्यस्यन बिना मैंने किया है उससे अधिक मनुष्य पर नहीं सकता। मैंने दूसरे लोगों के साथ व्यवहार करने की डिइन की रीति का विशेष रूप से अभ्यस्यन किया। क्या वह लोगों की आलोचना करता था? हाँ करता था। इच्छिताना की विचार की उपलब्धता मरने के पिनो में जब वह सभी सत्य था वह न केवल लोगों की आलोचना ही किया करता था बल्कि उनकी हँसी उठाने के लिए विद्वत्तियों और कविताएँ लिख कर भी नगर के बाहर छकों पर फेंक देता था जहाँ सब लोग उनको देख लेते थे। ऐसी ही एक विद्वत् ने एक व्यक्ति के हृदय में बदला देने का ऐसा माय माय कर दिया कि जिस की कल्पना आयुर्पर्यन्त गान्त न हो सकी।

सिद्धार्थ नामक स्थान में बकावत करना आरम्भ करने के बाद भी डिइन समाचार पत्रों में विद्वत्तियों लिख कर अपने विरोधियों पर कुत्सम्बुज बालमय किया करता था।

सन् १८४२ की पतझड़ में उसने जेम्स थोल्ड नाम के एक अमिमानी और कपारे आधारित राजनीतिक की हँसी उड़ाई। सिद्धार्थ बर्निक नामक समाचार-पत्र में एक गुप्तनाम विद्वत् कृपा कर डिइन से उसपर व्यंग्य किया। उसे यह कर मारे हँसी के नगर निवासियों के पैर में बक पड़ गए। अमिमानी और आशुशुच थोल्डब कोष से समतमा उठा। उसने पता लगा किया कि किस ने विद्वत् लिखी है। वह पोछे पर कपार होकर डिइन के पीछे दौड़ा और उसने उसे हँह-मुड़ के लिए बककाटा। डिइन रुझना नहीं चाहता था। वह हँह-मुड़ के निरुद्ध था। परन्तु वह इससे सम्मानपूर्वक बच कर निकल न सका। थोल्ड ने उसे सत्य प्रत्यक्ष करने को कहा। उसकी धुमाई बहुत कभी थी इसलिए उसने रिताके की पीड़ी सज्जन से रुझना पसंद किया। वह कई दिन तक एक विशेष से सम्भार बजाना सीखता रहा। निरत दिन पर

वह और शीघ्रता सिध्दिवी नदी के पुच्छि पर मरने-मारने के लिए गये, परन्तु अन्तिम पक्ष में, उनके पृष्ठ-योधको ने उन को इन्द्रमुद्र से रोक दिया।

सिद्धकन के जीवन में वह एक बहुत ही मयकर व्यक्तिगत घटना थी। इन्होंने छोगों के साथ व्यवहार करने की कला में एक बड़ी बहुमूल्य शिक्षा दी। इसके बाद उसने फिर कभी अपमान-जनक पक्ष नहीं लिखे। उसने फिर कभी किसी की हँसी नहीं उड़ाई। और सब से उसने किसी भी मनुष्य की किसी बात के लिए कभी आलोचना नहीं की।

यह-मुद्र में, सिद्धकन ने पोटोमक की सेना के सेनापति बार-बार बदले। उनमें से प्रत्येक-मक बलेकन, पोष, बर्नसाहब, हुकर, मीड-वारी वारी से मयकर मूठे करता था। इससे सिद्धकन निराशा से इधर से उधर टहलने लगता था। आगे राष्ट्र ने इन अयोग्य सेनापतियों की ओर निन्दा की, परन्तु सिद्धकन "मित्रके हृदय में किसी के प्रति विद्वेष न था, सबके लिए कष्टना थी", निरान्त शान्त रहा। वह प्रायः कहा करता था—"किसी की आलोचना मत करो, जिससे कोई दुष्प्रार्थी भी आलोचना न करे।"

अब सिद्धकन की माया और दूसरे छोगों ने दक्षिणी छोगों की कड़ी आलोचना की, तो सिद्धकन ने उत्तर दिया—"उनकी आलोचना मत करो, उनकी अवस्थाओं में यदि हम होते तो हम भी वैसे ही होते।"

छोगों की आलोचना करने के अक्सर मिलने सिद्धकन को आते थे उसने शायद ही किसी दूसरे को आते हों। एक उदाहरण लीजिए।

गेंटीसबर्ग का युद्ध बुधवार २८९३ के पहले तीन दिन होता रहा। चौथी बुधवार की रात्रि को शत्रु-सेना का सेनापति, ली, मूलकापार बर्ग में दक्षिण की ओर पीछे हटने लगा। जब वह अपनी पराजित सेना को लेकर पोटोमक में पहुँचा, तो उसके सामने पूर से उमड़ी हुई नदी थी, जिसको पार करना सम्भव न था, और पीछे विजयी यूनिफन-सेना। ली फदे में फँस गया। वह बच कर निकल न सकता था। सिद्धकन इस बात को समझता था। ली की सेना को पकड़ने और युद्ध को द्रुत समाप्त कर देने का वह ईश्वर-प्रदत्त स्वर्गीय सुयोग था। सिद्धकन के हृदय में आशा का समुद्र ठठे मारने लगा। उसने मीड को आशा दी कि युद्ध-परिवर्त बुझने की कोई आवश्यकता नहीं, ली पर बरतपट भाषा बोल दो। सिद्धकन ने मीड के पास पहले तार द्वारा आदेश भेजा और फिर एक विशेष दूत भेजा कि द्रुत आक्रमण कर दिया जाय।

गैस का दीपक जिमिया रहा था।

बिल समय बिजुन इस प्रकार पड़ा मर रहा था बुद्धमन्त्री लखन ने कहा
 “ इसके समान उत्तम शायद ही कोई वृद्ध उत्पन्न हुआ हो। ”

यजुषों के साथ व्यवहार करने में बिजुन को जो सफलता प्राप्त हुई थी उसका रहस्य क्या था ? मैं इस वर्ष एक अज्ञात बिजुन का जीवन-वृत्त पढ़ता रहा हूँ, और बिजुन अज्ञात नामक पुस्तक को बार बार जिसने मैंने पूरे तीन वर्ष लगाए हैं। मेरा विश्वास है बिजुन के व्यवसाय और गृहस्थजीवन का अविवर और विस्तीर्ण अध्ययन बिजुना मैंने किया है उससे अधिक यजुष कर नहीं सकता। मैंने वृद्धों लोगों के साथ व्यवहार करने की बिजुन की रीति का विशेष रूप से अध्ययन किया। क्या वह लोगों की आलोचना करता था ? हों करता था। इच्छित की विमर्श की उपलब्धता में होने के दिनों में जब वह अभी रहता था वह न केवल लोगों की आलोचना ही किया करता था बल्कि उनकी ईर्ष्या तकली के लिए बिद्विनों और कविताएँ लिख कर भी नगर के बाहर सड़कों पर फेंक देता था वहीं सब लोग उनको देख बैठे थे। देखी ही एक बिद्वी ने एक व्यक्ति के द्वार में बढ़ा देने का देता मान बापट कर दिया कि बिल की बल आनुपमन्त प्राप्त न हो सकी।

विद्वन्मूर्ख नामक रत्न में बकाय्य करना आरम्भ करने के बाद भी बिजुन समानार पनों में बिद्विनों लिख कर अपने विरोधियों पर कुलमकुल आक्रमण किया करता था।

सन् १८४२ की सप्तम में उसने बेन्च सीट्स नाम के एक जमिंदारी और उसके आचार्य राजनीति की ईर्ष्या तकली। विद्वन्मूर्ख नामक समानार-पत्र में एक गुप्तनाम बिद्वी लगा कर बिजुन ने उसपर बन्ध किया। उसे यह कर मारे ईर्ष्या के नगर निवासियों के पैर में फड़ पड़ गए। जमिंदारी और आचार्य सीट्स की से समझा उठा। उसने पता लगा किया कि जिस ने बिद्वी लिखी है। वह बोले पर उत्तर होकर बिजुन के पीछे दौड़ा और उसने उसे इन्द्र-मुद्र के लिए छुटकारा। बिजुन करना नहीं चाहता था। वह इन्द्र-मुद्र के विरुद्ध था। परन्तु वह इससे सम्मानपूर्वक बच कर निकल न सका। सीट्स ने उसे शस्त्र ग्रहण करने को कहा। उसकी सुवाई बहुत जल्दी थी इसलिए उसने रिवाजे की सीटरी उत्तार से करना पसंद किया। वह कई दिन तक एक विशेष से उत्तार बचना सीखता रहा। निरत दिन पर

वह और चौस्तव मिसिसिपी नदी के पुलिन पर मरने-मारने के लिए गये, परन्तु अन्तिम पल में, उनके पुत्र-पौषको ने उन को हन्त्रयुद्ध से रोक दिया।

लिङ्कन के जीवन में वह एक बहुत ही भयंकर व्यक्तिगत घटना थी। इसने लोगों के साथ व्यवहार करने की कला में एक बड़ी बहुमूल्य शिक्षा दी। इसके बाद उसने फिर कभी अपमान-जनक पत्र नहीं लिखे। उसने फिर कभी किसी की हँसी नहीं उड़ाई। और तब से उसने किसी भी मनुष्य की किसी बात के लिए कभी आलोचना नहीं की।

यह-युद्ध में, लिङ्कन ने पोटोमक की सेना के सेनापति बार-बार बदले। उनमें से प्रत्येक-मक क्लैन्टन, पोप, बर्नसाइड, हुकर, मीड-बारी बारी से मरकर सूखे करता था। इससे लिङ्कन निराशा से हथ से उधर दहलने लगा था। आगे राष्ट्र ने इन अयोग्य सेनापतियों की घोर निन्दा की, परन्तु लिङ्कन "जिसके हृदय में किसी के प्रति विद्वेष न था, उसके लिए कसबा थी", नितान्त शान्त रहा। वह प्रायः कहा करता था—"किसी की आलोचना मत करो, जिससे कोई दुम्हारी भी आलोचना न करे।"

जब लिङ्कन की माया और दूसरे लोगों ने दक्षिणी लोगों की कड़ी आलोचना की, तो लिङ्कन ने उत्तर दिया—"उनकी आलोचना मत करो, उनकी अवस्थाओं में यदि हम होते तो हम भी वैसे ही होते।"

लोगों की आलोचना करने के अवसर मिलने लिङ्कन को आते थे उसने शायद ही किसी दूसरे को आते हों। एक उदाहरण लीजिए।

मैटीसबर्ग का युद्ध जुलाई सन् १८६१ के पहले तीन दिन होता रहा। चौथी जुलाई की रात्रि को शत्रु सेना का सेनापति, जी, मूरकाचार वर्षा में दक्षिण की ओर पीछे हटने लगा। जब वह अपनी पराजित सेना को लेकर पोटोमक में पहुँचा, तो उसके सामने पूर से उमड़ी हुई नदी थी, जिसको पार करना सम्भव न था, और पीछे दिनगी यूनिबन-सेना। जी फदे में फँस गया। वह बच कर निकल न सक्ता था। लिङ्कन इस बात को समझता था। जी की सेना को पकड़ने और युद्ध को तुरन्त समाप्त कर देने का यह ईश्वर-प्रदत्त तत्त्वार्थ सुयोग था। लिङ्कन के हृदय में आशा का समुद्र ठाठें मारने लगा। उसने मीड को आशा दी कि युद्ध परिषद् बुलाने की कोई आवश्यकता नहीं, जी पर चतुष्ट पाबा बोल दो। लिङ्कन ने मीड के पास पहले तार द्वारा आदेश भेजा और फिर एक विशेष दूत भेजा कि तुरन्त आक्रमण कर दिया जाय।

पर सेनापति भीष ने क्या किया ! जो आदेश उसे मिला था उससे ठीक उसके विपरीत काम किया । उसने किङ्कन की आज्ञा मूल्य करते हुए कुछ परिपक्व हुआ । वह शिस्तकता रहा । वह बराबर चकटा रहा । वह बार-बार सब प्रकार के रहाने बनाता रहा । उसने भी पर वाला बोलने से हाथ इनकार कर दिया । अन्ततः पानी उतर गया और भी अपनी सेना लेकर चार चला गया ।

यह देख किङ्कन हल्ला उठा । वह अपने पुत्र रावर्ट से बोला— इसका क्या मतलब ! शिव शिव ! इसका क्या मतलब ! वे हमारी पकड़ में वे हमें केवल हाथ फैलाने की बेर थी कि वे हमारे हाथ में पड़ जाते परन्तु यैरे कुछ कहने-सुनने से भी सेना न छिड़ी । इन अवस्थामों में प्रायः कोई भी सेनापति भी को हरा सकता था । यन्त्रि मैं आप वहीं जाता तो स्वयं उसके कोड़े लगाता ।

घोर निराशा में किङ्कन ने बैठकर भीष को यह निन्दी लिखी । स्वरूप रहे कि आप में वह बहुत ही परिवर्तनविरोधी और अपने राज्य प्रयोग में संलग्न था । इसलिए सन् १८९१ में किङ्कन की लिखी निन्दी बहुत ही कड़ी मारना के समान थी ।

मेरे प्यारे सेनापति

भीष के सब निष्कर्षों से कितनी बड़ी निपटि हम पर आई है इसे निश्चय नहीं कि इसका आप अनुमत्त करते हों । आपको पकड़ना क्या ही आता था । आपको बेर देने से बितनी बड़ी कुछ उम्माद हो सकता था उसना हमारी बात की उपलब्धियों से नहीं होगा । अब कुछ अनिश्चितता का लक्ष्य रहेगा । यदि आप गत सोमवार भी पर आक्रमण से आक्रमण नहीं कर लेंगे तो फिर आप नगी के दक्षिण में आकर कैद कर सकते हैं । क्योंकि वहीं तो आप बहुत बड़ी सेना बितनी आपके पास रख थी उसकी दो तिहाई से अधिक नहीं-ये वा कहते हैं ! अब यह आशा करना अनुचितसंभव नहीं और मैं आशा नहीं करता कि आप कुछ अधिक काम कर लेंगे । इनही अवसर आपने हाथ से निकल गया और इसके कारण तुझे अपरिमेय न्येष हो रहा है ।

आप जानते हैं भीष ने बिदली पढ़ कर क्या किया !

भीष को यह पत्र मिला ही नहीं । किङ्कन ने उसे मेला ही नहीं । किङ्कन की बात के बाद वह उसके कामों में पला मिला ।

जाओ। हो सकता है कि मेरे लिए इतनी उतावली करना ठीक न हो। मेरे लिए यहाँ ब्याइट हाऊस में शान्ति-पूर्वक बैठ कर मीढ़ को आक्रमण करने का आदेश देना सरल है, परन्तु यदि मैं आप गेंटीसर्ग में होता, और यदि मैं उतना रक्तपात देखता बितना मीढ़ ने गत सप्ताह में देखा है, और यदि मेरे कान आहत और मरणा-सन्न छोगों के रुदन और चीत्कार से फट रहे होते, तो हो सकता है कि मैं भी आक्रमण करने के लिए ऐसा उत्कृष्ट न होता। यदि मेरी प्रकृति भी मीढ़ की भाँति मीढ़ होती, तो मैं भी ठीक वही करता जो उस ने किया है। जो मी हो, अब पानी पुल के नीचे उतर चुका है। यदि मैं यह पत्र पढ़ेगा, तो इससे मेरे हृदय का भार तो हल्का हो जायगा, परन्तु मीढ़ अपने को सच्चा सिद्ध करने का यत्न करेगा और मुझे दोष देगा। इस से सम्भव भय हो जायगा। सेनापति के रूप में फिर वह कोई काम न दे सकेगा। और कदाचित् उसे सेना से पृथक् हो जाना पड़े।”

इसलिए, जैसा कि मैंने अभी कहा, लिङ्ग ने उस चिह्नी को एक ओर रख दिया, क्योंकि वह कटु अनुभव से यह बात सीस जुका था कि सीम आलोचना और मर्त्यना का परिणाम प्रायः अच्छा नहीं हुआ करता।

मियोडोर क्लैवेल्त कहा करता था कि जब, राष्ट्रपति के रूप में, मुझे कभी किसी समस्या का समाधान नहीं छलता था, तो मैं कुरसी पर पीछे की ओर झुक कर बैठ जाता था और ब्याइट हाऊस में मेरे मेज के ऊपर लटके हुए लिङ्ग के चित्र को देख कर अपने आप से पूछता था—“यदि लिङ्ग मेरी जगह होता तो क्या करता? वह इस समस्या का समाधान कैसे करता?”

क्या अब कोई ऐसा व्यक्ति जानते हैं, जिसे आप चाहते हैं कि वह बड़े, जो अपने को सुघारे और ठीक करे? बहुत अच्छा। मैं निश्चिन्त इस के पक्ष में हूँ। परन्तु आप अपने से ही आरम्भ क्यों नहीं करते? स्वायत्तता की दृष्टि से मी देखो, तो वह दूसरों को सुघारने का यत्न करने से कहीं अधिक लाभदायक है—हाँ, उस से भयानक मी बहुत कम है।

ब्राकलिश का कथन है, “जब मनुष्य का युद्ध अपने आपके साथ आरम्भ होता है, तब उसका कुछ मूल्य होता है।” जब से आपका दीर्घायी तक का समय अपने आपको वृद्ध करने में लगा जायगा। इसके बाद आप को विभ्रम के लिए छात्रा काळ मिल सकता है, और चार नव वर्ष आप दूसरों के सुघार और आलोचना में लगा सकते हैं।

परन्तु अपना सुघार पहले कीजिए।

पर सेनापति भीड़ ने क्या किया ! जो आदेश उसे मिला या उसने ठीक उसके विपरीत काम किया । उसने बिस्कुन की आज्ञा भङ्ग करते हुए कुछ परिपक्व हुआई । वह शिस्तकता रहा । वह बराबर टाकता रहा । वह सार हाथ सब प्रकार के बहाने बनाता रहा । उसने भी पर धावा बोलने से साफ इनकार कर दिया । अन्ततः पानी उतर गया और भी अपनी सेना लेकर पार चला गया ।

वह देख बिस्कुन घुसका उठा । वह अपने पुत्र एवर्ट से बोला— इसका क्या मतलब ! शिव ! शिव ! इसका क्या मतलब ? वे हमारी पकड़ में वे हमें केवल हाथ फैलाने की देर थी कि वे हमारे हाथ में पड़ जाते परन्तु मेरे जल कहने-सुनने से भी सेना न मिली । इन अवस्थायों में प्रायः कोई भी सेनापति भी को हरा सकता था । यदि मैं आप वहाँ जाता तो स्वयं उसके कोड़े लगाता ।

गौर निराशा में बिस्कुन ने बैठकर भीड़ को वह विद्वती लिखी । ऊपर रहे कि आप में वह बहुत ही परिवर्तननिरोधी और अपने शब्द प्रयोग में संयत था । इसलिए सन् १८९१ में बिस्कुन की लिखी विद्वती बहुत ही कड़ी मर्तवा के उमान थी ।

‘ मेरे प्यारे सेनापति

भी के सब निकलने से कितनी बड़ी विपत्ति हम पर आई है मुझे विश्वास नहीं कि इसका आप अनुभव करते हों । उसकी पकड़ना बड़ा ही आसान था । उसकी बेर देने से कितनी जल्दी कुछ समाप्त हो सकता था । उसका हमारी बाढ़ की सफायाओं से नहीं होगा । अब कुछ अनिश्चित काळ तक चला रहेगा । यदि आप गत सोमवार भी पर आराम से आक्रमण नहीं कर सके तो फिर आप नदी के दक्षिण में जाकर कैसे कर सकते हैं । क्योंकि वहाँ तो आप बहुत बड़ी सेना—कितनी आपके पास अब भी उसकी दो तिहाई से अधिक नहीं—ले जा सकते हैं । अब यह आशा करना अनुचितसंगत नहीं और मैं आशा नहीं करता कि आप कुछ अधिक काम कर सकेंगे । झुन-री अन्तर आपके हाथ से निकल गया और इसके कारण मुझे अपरिमेय क्लेश हो रहा है ।

आप जानते हैं भीड़ ने विद्वती पढ़ कर क्या किया !

भीड़ को वह सब मिला ही नहीं । बिस्कुन ने उसे मेजा ही नहीं । बिस्कुन की मृत्यु के बाद यह उसके कागजों में पड़ा मिला ।

मेरा अनुमान है—और यह अनुमान-आप ही है कि इस सब की शिखर बुकने के बाद बिस्कुन ने शिखरी के बाहर दृष्टि डाली और मन में कहा ‘ एक सब तरह

जाओ। हो सकता है कि मेरे लिए इतनी उतावली करना ठीक न हो। मेरे लिए यहाँ ब्राइट हाऊस में शान्ति-पूर्वक बैठ कर मीढ़ को आराम करने का आदेश देना सरल है, परन्तु यदि मैं आप गेंडीसबर्ग में होता, और यदि मैं उतना स्वतन्त्र देखता जितना मीढ़ ने गत सप्ताह में देखा है, और यदि मेरे कान आहत और मरणा-सन्न लोगों के रुदन और चीत्कार से फट रहे होते, तो हो सकता है कि मैं भी आराम करने के लिए ऐसा उत्सुक न होता। यदि मेरी प्रकृति भी मीढ़ की भाँति मीढ़ होती, तो मैं भी ठीक वही करता जो उस ने किया है। जो भी हो, अब पानी पुछ के नीचे उतर चुका है। यदि मैं वह पत्र भेजेंगा, तो इससे मेरे हृदय का भार तो हलका हो जायगा, परन्तु मीढ़ अपने को सच्चा सिद्ध करने का यत्न करेगा और मुझे दोष देगा। इस से सद्मान भग्न हो जायगा। सेनापति के रूप में फिर वह कोई काम न दे सकेगा। और कदाचित् उसे सेना से पृथक् हो जाना पड़े।”

इसलिए, जैसा कि मैंने अभी कहा, लिज़न ने उस चिड़ी को एक ओर रख दिया, क्योंकि वह कटु अनुभव से यह बात सीस चुका था कि टीम आलोचना और मर्त्यता का परिणाम प्रायः अच्छा नहीं हुआ करता।

सिरोडोर कन्वेल्ट कहा करता था कि जब, राष्ट्रपति के रूप में, मुझे कभी किसी समस्या का समाधान नहीं सूझता था, तो मैं फुरसी पर पीछे की ओर झुक कर बैठ जाता था और ब्राइट हाऊस में मेरे मेज के ऊपर छटके हुए लिज़न के चित्र को देख कर अपने आप से पूछता था—“यदि लिज़न मेरी जगह होता तो क्या करता? वह इस समस्या का समाधान कैसे करता?”

नया आप कोई ऐसा व्यक्ति जानते हैं, जिसे आप चाहते हैं कि वह बढ़े, जो अपने को सुधारें और ठीक करे? बहुत अच्छा! मैं निश्चय ही इस के पक्ष में हूँ। परन्तु आप अपने से ही आरम्भ क्यों नहीं करते? स्वयंपरता की दृष्टि से भी देखो, तो यह दूसरों को सुधारने का यत्न करने से कहीं अधिक लाभदायक है—हाँ, उस से मर्यादक भी बहुत कम है।

ब्राउनिङ्ग का कथन है, “जब मनुष्य का बुद्ध अपने आपने साथ आरम्भ होता है, तब उसका कुछ मूल्य होता है।” जब से आपका बीवाली तक का समय अपने आपको वृद्ध करने में लग जायगा। इसके बाद आप को विभ्रम के लिए क्या काळ मिल सकता है, और सारा नभ वर्ष आप दूसरों के सुधार और आलोचना में लगा सकते हैं।

परन्तु अपना सुधार पहले कीजिए।

कोनफ्यूशस का कथन है, “अब आपके अपने द्वार की सीढ़ियों में भी तो अपने पड़ोसी की छत पर पड़ी हुई गद्गो की शिकायत मत कीजिए।”

अब मैं अभी उदय या और लोगों को प्रभावित करने का बेर प्रयत्न करता था मैंने अमेरिका के साहित्यिक विद्वान्मण्डल पर जगमगाने वाले रिचर्ड हार्बिज डेविड नामक एक प्रवक्ता को पत्र लिखा। मैं प्रवक्ताओं के विषय में मासिक पत्रिका के लिए लेख तैयार कर रहा था। मैंने डेविड से उसकी काम करने की रीति पूछी। कुछ दिन पहले मुझे किसी का पत्र आया था जिस के नीचे छिपनी न छिला था—‘मैंने वह पत्र दूसरे से लिखाया है आप पढ़ा नहीं। इसका मुझ पर बड़ा संस्कार पड़ा। मैंने अनुमन किया कि केलक अक्सर ही बहुत बड़ा महत्वपूर्ण और काम में लीन होगा। मेरे पास कुछ भी काम नहीं था परन्तु मैं रिचर्ड हार्बिज डेविड पर संस्कार डालने के लिए उत्सुक था। इसलिये मैंने भी अपने पत्र के अन्त में वे शब्द लिख दिये—‘मैंने वह पत्र दूसरे से लिखाया है आप पढ़ा नहीं।’

उसने मेरे पत्र का उत्तर देने का कभी कद नहीं उठाया। उसने पत्र के नीचे वे शब्द पसंद में लिख कर उसे छोड़ा दिया—‘मुझसे कह कर अशुद्ध दूसरा कोई नहीं।’ क्वसुन मुझसे मारी बूझ हुई थी और कदाचित् मैं इस भ्रमना का पाव था। परन्तु अनुमन होने के कारण मैंने बुरा माना। मुझे यह इतना दुःख लगा कि अब इस बर बाद डेविड की मृत्यु हुई तो एकमात्र विचार जो मेरे मन में अब तक भी अटका हुआ था वह, मुझे कहते कभी होगी है उसकी मुझे पहुँचाई हुई चोट थी।

अब मैं और आप कब कोई ऐसा कोप उत्पन्न करना चाहते हैं जो क्यों कठि की मौति खटकल रहे और मृत्यु तक दूर न हो तो उनिक किसी की सुमती हुई आलोचना कीजिए—इस बात की कुछ परवा नहीं कि वह आलोचना चाहे किसी ही ढीक क्यों न हो।

लोगों के साथ व्यवहार करते समय हमें स्मरण रहना चाहिए कि हम सर्वशक्तिशाली के साथ व्यवहार नहीं कर रहे हैं। हम ऐसे लोगों के साथ व्यवहार कर रहे हैं जिनमें मानसिक आवेग है पक्षपात भरे हैं और जो सर्व एव अकार से प्रभावित होते हैं।

आलोचना एक भयानक विमारी है—एक ऐसी विमारी है जो अकसर कभी बाह्य के गोशम में निस्तोड उत्पन्न कर सकती है और वह निस्तोड कभी

कमी मृत्यु को भी शीघ्र ले आता है। उदाहरणार्थ, अमेरिका के जनरल लियो-
नार्ड बुल की आलोचना की गई थी और उसे सेना के साथ फ्रास नहीं जाने दिया
गया था। उसके गर्व को इससे ऐसा धक्का पहुँचा कि उसकी आयु घट गई।

टामस हार्डी एक उच्च कोटि का औपन्यासिक था। उसने अँगरेजी के
साहित्य-माध्यम में खूब वृद्धि की थी। परन्तु एक कटु आलोचना के कारण उसने
सदा के लिए उपन्यास लिखना छोड़ दिया था। आलोचना से दुखी होकर टामस
चेटर्टन नामक अँगरेज कवि ने आत्महत्या कर ली थी।

राजकार्य-दक्ष विलेमिन फ्रेड्रिक्सन, जो अपनी युवावस्था में अनाड़ी था,
लोगों से काम लेने में इतना पटु हो गया कि उसे फ्रास में अमेरिका का राजदूत
बना कर भेजा गया। उसकी सफलता का रहस्य क्या था? उसने कहा था कि
“मैं किसी को बुरा नहीं कहूँगा।... सब किसी की जो अच्छी बातें मुझे ज्ञात हैं
मैं वहीं कहा करूँगा।”

कोई भी मूर्ख आलोचना कर सकता, दोष दे सकता, और शिकायत कर
सकता है—और बहुत से मूर्ख ऐसा करते हैं।

परन्तु दूसरे के पाव को समझने और समा करने के लिए चरित्र और
आत्मसंयम की आवश्यकता है।

कार्लोवल्ड का कथन है कि “महापुरुष की महत्ता का पता इस बात से
लगता है कि वह छोटे आदमियों के साथ किस रीति से व्यवहार करता है।”

लोगों को बुरा कहने के बजाय, हमें उनको समझने का यत्न करना
चाहिए। हमें यह जानने का उपयोग करना चाहिए कि जो कुछ वे करते हैं वह
क्यों करते हैं। यह आलोचना की अपेक्षा कहीं अधिक लाभदायक और गुप्त
प्रभाव रखता है। इससे सहानुभूति, सहिष्णुता, और दयालुता उत्पन्न होती है।
“सबको जानना दूसरे शब्दों में सबको क्षमा करना है।”

डॉक्टर जानसन का कथन है—“महाशय, स्वयं महाबान् भी मनुष्य के
कर्मों का विचार उसकी मृत्यु के पहले नहीं करता।”

फिर आप और मैं क्यों करें!

लोगों से काम लेने के मौखिक गुर

दूसरा अध्याय

लोगों के साथ व्यवहार करने का बड़ा रहस्य

किसी से कोई काम करने का संसार में केवल एक ही उपाय है। क्या आपने कभी इस पर विचार किया ? हाँ, ठीक एक ही उपाय है और वह है दूसरे मनुष्य को उस काम को करने की आवश्यकता का अनुमान करना। अर्थात् कोई ऐसा ढंग करना जिससे वह अनुमान करने लगे कि वह काम करने की उसे सर्व आवश्यकता है।

सरल रहे इसके बिना दूसरा और कोई उपाय नहीं।

नित्य-देह यदि आप किसी की छाती पर विराजमान रहेंगे तो वह आपको अपनी कड़ी दे देगा। आप नौकर को बहुत का सिखाना बनाने का कर दिखाकर उससे अपने सामने काम के सकते हैं। आप चाकल से जो काम करना चाहें समझी या कोड़ा दिखाकर कर सकते हैं। परन्तु इन कच्चे उपायों की प्रतिक्रिया गद् को बहुत जुरी होती है।

आपसे कोई काम करने का एकमात्र उपाय यह है कि मैं आपको वह बख्श दे दूँ जो आप चाहते हैं।

आप क्या चाहते हैं ?

बाबना का मसिह डाक्टर सियमन्त मल जो बोलकी घटाव्ही का निरुपल मनोविज्ञानी है कहता है कि आप और मैं जो भी काम करते हैं उसकी चाहत हो जाती होती है—कम्प्रेन्सा और बड़ा करने की चाहत।

अमेरिका का अति सम्पन्न वैज्ञानिक प्रोफेसर जॉन जीने बड़ी बात बोले निरुपल घण्टों में कहता है। उसका कथन है कि मानव प्रकृति की सम्पूर्णतम प्रेरणा महत्त्वपूर्ण होने की चाहत है। इन घण्टों को याद रखिए— महत्त्वपूर्ण होने की

आकाश"। वे अर्थापूर्ण हैं। आप इनके सम्बन्ध में इस पुस्तक में बहुत कुछ सुनेंगे।

आप क्या चाहते हैं? बहुत चीजें नहीं। परन्तु बोड़ी सी चीजें जिसकी आपकी इच्छा है, चीनकी आप आपसपूर्वक आकाशा करते हैं, उनसे आपको वंचित नहीं रखा जायगा। प्रायः प्रत्येक स्वाभाविक युवक ये चीजें चाहता है—

१. स्वास्थ्य और जीवन की रक्षा।
२. मोक्षन।
३. निद्रा।
४. समझ और वे वस्तुएँ जो अपने से खरीदी जा सकती हैं।
५. मृत्यु के बाद परलोक का जीवन।
६. काम वाचना की वृत्ति।
७. अपनी कृत्तान का द्वेष।
८. महत्ता का अनुभव।

प्रायः इन सब कामनाओं की—एक के सिवा सबकी—वृत्ति हो जाती है परन्तु एक ऐसी आकाशा है, जो प्रायः उतनी ही गम्भीर, प्रायः उतनी ही अलक्ष्य है जितनी कि योगन वा निद्रा की आकाशा, वो स्वचित् ही इस होती है। यह वह है जिसे मूढ़ "सब करने की आकाशा" कहता है। यह वह है जिसे बीजे "महत्त्वपूर्ण होने की आकाशा" कहता है।

विष्णु ने एक बार एक बिल्छी का आरम्भ इस प्रकार किया था—"प्रत्येक ध्वनित प्रसवता पशु करता है।" विष्णुम जेम्स कहता है—"मानव प्रकृति में सबसे गहरा निगम कदर करने की क्षिया है।" देखिए, वह कदर पाने की 'इच्छा' वा 'आकाशा', वा 'आकाशा' नहीं कहता। वह कहता है, कदर करने की 'क्षिया'।

वह मनुष्य प्रकृति की एक निरन्तर दुखी करने वाली और कमी न शिकने वाली श्रुति है। वो दुर्लभ मनुष्य इस दुर्लभ की श्रुति को ईमानदारी के साथ धान कर देता है वह लोगों को अपनी दुर्लभ में कर सकता है और उसके मरने पर यम की भी खेद होता है।

मनुष्य समाज और पशु-समाज में एक बड़ा अन्तर है। वह यह कि मनुष्यों में अपनी महत्ता के अनुभव की आकाशा रहती है, पर पशुओं में नहीं। उदाहरण के लिए झुमिए, जब मैं निद्री में शैत में काम किया करता था, मेरे पिता ने बहुत अच्छी जाति के झुमर और गाय-बैल पाक रखे थे। हम अपने झुमर और लकड़

है। इसके साथ बेल माल के मेलों और पशुओं के प्रदर्शनों में मेला करते थे। हमने बीसियों ग्राम पारितोषिक भीते थे। मेरे पिता ने पारितोषिक में मिले हुए अपने नीचे कीटों की एक सकेद मकमल की चार पर भुर्र से ढाँक रखा था। जब कोई भिन्न या अस्थिति घर में आते थे, तो मेरे पिता मकमल की वह ऊनी चार निकाल जाते थे। उसका एक सिरा वे पकड़ते थे और दूसरा मैं पकड़ता था। इस प्रकार वे जीते आपसुकों को दिखाते जाते थे।

मुमरों को अपने जीते हुए जीतों की कुछ भी परवा न थी। परन्तु मेरे पिता को थी। वे पारितोषिक उनमें महत्ता का भाव उत्पन्न करते थे। यदि हमारे पूर्वजों में महत्ता के भाव के लिए वह प्रवृत्ति प्रेरणा न होती तो सम्पत्ता का निर्माण असम्भव था। इसके बिना हम भाव पशुवत् ही होते।

महत्ता के भाव की इस आकांक्षा ने ही एक अप्सु हरिश्चन्द्र के भारे पत्नी के सुनीम को कुछ कानून की पुस्तकें पढ़ने की प्रेरणा की। पुस्तकें उसे एक कबाड़ी से खरीदे हुए पीपे की पेटी में मिली थीं। अपने संभवतः इस पत्नी के सुनीम का वृत्तान्त सुना होगा। इसका नाम किङ्गन था।

महत्ता के भाव की इस अभिलाषा ने ही किङ्गन को अपने अमर उपन्यास लिखने के लिए अनुप्राणित किया था। इसी अभिलाषा ने सर फिस्टर रॉय को अपनी स्वर संपत्तियों पर घर में बनाने को उत्तेजित किया था। इसी अभिलाषा ने रॉय फेयर से करोड़ों रुपये इकट्ठे कराने, मिनको उठाने कभी सफल नहीं किया। और इसी आकांक्षा ने आपके नगर में सबसे बड़ी मनुष्य से इतना बड़ा मकान बनवाया जो उसकी आत्मसम्पत्तियों से कहीं अधिक है।

वही आकांक्षा आपसे नये-से-नये फैशन के कपड़े पहनाती, नये से-नये मोटर में सवार करती और अपने कुशल सुखि जन्मों की चर्चा करती है।

वही आकांक्षा अनेक लड़कों को कुतर्ककार गुरु और योगी बनाती है। न्यूमार्क का पूर्वपूरु पुस्तक-कमिशनर है व मकमली कहता है कि 'आज का सामान्य लक्ष्य अपराधी अहंता से भरा हुआ है। पकड़ा जाने पर वह सबसे पहले कराक उमाचार पर मोंगला है जो उसे बौर बनाते हैं। पीछी पर लटकने की अवधि पर मलाया लक्ष्य उससे बहुत दूर जान पड़ती है। जब तक वह देखता है कि मेरा चित्र श्री कृष्णदेव गांधी डिप्टर आदि के समान ही पनी में कम रहा है।

यदि आप मुझे बता दें कि आपमें महत्ता का भाव किस बात से उत्पन्न होता है तो मैं बता सकूँ कि आप क्या हैं। उससे आपके चरित्र का निरूपण होगा।

है। आपके सम्मुख में वह बड़ी ही अभिप्राय-गमित बात है। उदाहरण के लिए, अमेरिका का थन कुबेर बॉल की रॉक फेज्जर बीम के अन्तर्गत पीकिन में उन करोड़ों दूरिज लोगों की रक्षा के लिए, जिनको उसने न कमी देखा है और न कमी देसेगा ही, आधुनिक विनिष्ठात्म्य बनाने के लिए रूपर देकर अपनी महत्ता का अनुभव करता है। इसके विपरित, अमेरिका का विख्यात डाकू डिलिखर, हत्याएं और बैंक छद्मेवादा होने में ही महत्ता का अनुभव करता था। जब पुलिस उसे पकड़ने के लिए उसका पीछा कर रही थी, तो वह दौड़ कर एक मकान पर चढ़ गया और छत पर सजा होकर कहने लगा—“मैं डिलिखर हूँ।” उसे यह बात का अभिप्राय था कि मैं पहले जम्हर का सार्वजनिक शत्रु हूँ। उसने कहा था—“मैं तुम्हें हानि नहीं पहुँचाऊँगा, परन्तु मैं डिलिखर हूँ।”

हाँ, डिलिखर और रॉक फेज्जर में एक आवश्यक अन्तर यह है कि वे अपनी महत्ता का अनुभव किस प्रकार करते थे।

महत्ता के माय के लिए हाथ-पैर मारनेवाले लोगों के मनोरञ्जक उदाहरणों से इतिहास मरा पड़ा है। जार्ज वॉशिंगटन भी अपने को “समुच्च-राज्य, अमेरिका का महाबली राष्ट्रपति” कहलाना चाहता था और कोल्म्बस ने “महासागर का सेनापति और भारत का राजप्रतिनिधि” की उपाधि पाने के लिए यत्न किया था। कैथार्डन महान् उद्यम चिदृष्टियों को खोलने से इनकार कर देती थी जिन पर उसके नाम के साथ “राजराजेश्वरी महापत्नी” न लिखा हो, और राष्ट्रपति जिनकी भाषा ब्लाइट हाउस में भीमती प्रगट पर सिहनी की मूर्ति जपट कर कहने लगी थी—“जब तक मैं तुम्हें निमन्त्रण न दूँ, तुम मेरे सामने बैठने का साहस कैसे करती हो।”

अमेरिका के थनकुबेरों ने दक्षिण ध्रुव को जानेवाले सागर-सेनापति प्रायश्च के अभिप्राय को इस समुद्रोत्तरे पर आर्थिक सहायता दी थी कि बर्फीली पर्वत-माचलों के नाम उनके नाम पर रखे जाएँगे, और विक्टर ब्यूरो की आकांक्षा थी कि मेरे सम्मान में पैरिस का नाम बदल कर मेरे नाम पर रख दिया जाए। यहाँ तक कि महाकावि शेक्सपियर ने भी जो बक्षियों का भी महाबली था, अपने कुटुम्ब के लिए एक कोट ऑफ आर्म्स अर्थात् कुलचिन्ह शान्त करके अपने नाम को उल्लेख करने का यत्न किया था।

पूछते की छानुभूति प्राप्त करने और उनके ध्यान को अपनी ओर खींचने के लिए कमी कमी लोग लूटे लूटे या रोकी भी बन जाया करते हैं।

इस प्रकार उनमें मूत्रा का मात्र प्रकट हो जाता है। उदाहरण के लिए श्री मैक निनले की स्त्री को ही ले लीयिए। वह अपनी मूत्रा इसी में समझती थी कि उसका प्रति जो कि यूनाइटेड स्टेट्स का मैरीलैण्ड या राब के मूत्राश्रम कार्यों की मरहेजना करके पण्डों उस की खाट के पास बैठा रहे, और उसे धान्य करके मुलायम का बल करे। मरीलैण्ड प्रान्त करने की इस दु-खदार्थ अमिष्यता की वह इस बात पर हठ कर के पूरा करती थी कि जब वह रोज निकलना लगी हो, तो उस समय प्रति उस के निकट रहे। एक समय जब उसे इसको दन्त-वैद्य के पास अपने ही छोड़ कर जाना पड़ा, क्योंकि उसने एक समय को मिलने के लिए समय दे रक्खा था तो पत्नी ने एक दूधान मचा दिया।

कई अन्य मूत्रा का मात्र ग्रहण करने के लिए अशक्त और बीमार बन जाते हैं। अमेरिका की एक हड्डी-कड़ी उन्मुख स्त्री को यह है। पहले तो उसने विवाह न किया। परन्तु उस बाद जाने पर जब उसने देखा कि अब मेरा विवाह होना कठिन है और मुझे सारी जातु अपने ही रख कर ही बितानी पड़ेगी तो वह खाट पर छेद गई। उसकी मीं इस वर्ष तक उसकी सेवा दृष्टि करती रही। एक दिन मीं सेवा से बक कर छेद गई और उसकी मृत्यु हो गई। कुछ वर्षों तक वह बीमार भी दु-ख से मुक्त रही परन्तु बाद को वह उठी और अपने पहन कर काम करने लग गई।

कुछ विशेषज्ञों का कहना है कि जो मूत्रा का मात्र लोगों को वास्तविकता के रूप में नहीं मिला उसे वास्तविक के लक्षण देख म पाने के लिए वे कष्ट-पागल हो जाते हैं। संयुक्त राज्य अमेरिका के अस्पतालों में बितने मानसिक रोगों से व्यापित रोगी हैं उसने सब रोगों के मिला कर भी नहीं। यदि आपकी जातु पन्द्रह वर्ष से अधिक है और आप न्यूयार्क स्टेट में रहते हैं तो भी मैं योंच संयोग ऐसे हैं कि आपको अपने जीवन के सप्त वर्ष सिटी उन्माद आश्रम में बंद रहना पड़ेगा।

उन्माद का कारण क्या है ?

कोई भी व्यक्ति ऐसे प्रश्न का उत्तर नहीं दे सकता परन्तु हमें मान्य है कि उपर्युक्त जैसे कई रोग ऐसे हैं जो मस्तिष्क की कोठरियों को मज और बह कर जाकते हैं। इसका परिणाम उन्माद होता है। वास्तव में माने के अग्रिम मानसिक रोगों के शारीरिक कारण मस्तिष्क की थोड़ा मध्यम दक्षिण नाम के विष और हानि सिद्ध सिद्धा का सकता है। परन्तु दूसरे माने लोग जो पागल होते हैं उनके मस्तिष्क की कोठरियों में सब कम से कोई दोष नहीं होता। मर जाने पर

जब उनके भक्तिवत् के तन्तुओं को बहुत अधिक तेज सुदमवर्धक यन्त्र के सीधे देखा जाता है तो वे स्पष्ट रूप से उठने की स्वस्थ वीरप्रति हैं वितने कि आरके और मेरे।

ये लोग पागल क्यों हो जाते हैं ?

मैंने सम्प्रति अपने देश के एक असीध महत्वपूर्ण पागल-घर के प्रधान चिकित्सक से बड़ी प्रश्न पूछा। इस डाक्टर को उन्माद का इतना अच्छा ज्ञान था कि उसे इसके लिए उच्चतम सम्मान और बड़े-बड़े पारितोषिक मिले थे। उसने मुझे स्पष्ट कह दिया कि मुझे पता नहीं कि लोग पागल क्यों हो जाते हैं। विरिचत रूप से किसी को भी इस का पता नहीं। परन्तु उसने इतना अवश्य कहा कि पागल होने वाले अनेक लोग पागलपन में महत्व का एक ऐसा मान पाते हैं, जिसे बर्णार्थता के जगत् में प्राप्त करने में वे अन्तर्मर्ष थे। उन उसने मुझे यह कहानी सुनाई :-

“मेरा एक रोगी है जो अब स्वस्थ हो चुका है। उसका दाम्पत्य जीवन एक दुष्मान्द नाटक सिद्ध हुआ। वह ब्राह्मी थी प्रेम, काम-वासना की दृष्टि, उत्थान और सामाजिक गौरव, परन्तु जीवन में उस की सब आशाओं पर पानी फेर दिया। उसका पति उसके प्रेम नहीं करता था। नहीं एक कि वह उसके साथ मैत्र कर जाता भी न था, और उसे विषय करता था कि उसका जाना उसे ऊपर चौबारे में ही का दिया करे। जहाँ को कोई उत्थान न थी और न पास पैदा ही था। वह पागल हो गई, और, अपनी कम्पना में, उसने पति को तत्काश देकर अपना कुमारी अवस्था का नाम पुनः एक लिया। वह अब विश्वास किए बैठी है कि मैंने किसी अंगरेज डॉक्टर (सरदार) से पुनर्विवाह कर लिया है। अब वह अपने को बेसी समय कहलाने पर खोर देती है।

“और उत्थान के विषय में, अब वह कम्पना किए हुए है कि उसे मित रात को एक बाळक होता है। अब अब भी मैं उससे मिलने जाता हूँ, वह कहती है—‘डाक्टर जी, कल रात मेरे एक बाळक हुआ था।’”

जीवन में एक बार उसके समस्त स्वप्न-जहाजों की बर्णार्थता की तुफानी जहाजों पर नष्ट कर डाला था, परन्तु पागलपन के उत्थान, काव्यनिक क्षीणों में, उसकी चारी बोलियों एक पैदाए कन्दरस्थान की ओर दीर्घ रही हैं।

इसका वह कुछ बदला है। हाँ, मैं कुछ नहीं कह सकता। उसके चिकित्सक ने मुझे बताया—“यदि मैं हाथ दाखकर उसके पागलपन को बाहर निकाल सकता, तो भी मैं पैदा न करता। अपनी इस दशा में वह बहुत अधिक दुखी है।”

सामूहिक रूप से, पागल लोग भाव और दुःख से अधिक दुखी हैं। अनेक

जोय पायक होने में बड़ा आनन्द मनाने हैं। वे मनाए क्यों न ! उन्होंने अपनी समस्तानों को हथ कर लिया है। वे आपको एक काल रुपये का चेक या आगव्यों के नाम परित्यक्त-यत्र कित्त कर दे सकते हैं। उन्हें स्व-रक्षित स्वप्न-संसार में महत्ता का यह भाव मिला है जिसकी उनको इतनी भारी अभिजाया थी।

जब कई मनुष्य महत्ता के भाव के लिए इतने मूके हैं कि वे उसे पाने के लिए सम्बन्ध पायक हो जाते हैं तो कल्पना कीजिए कि नियामक व्यवस्था में ईमानदारी के साथ लोगों की प्रशंसा करने से आप और मैं कितना चमत्कार दिखा सकते हैं।

यहाँ तक भय डाल है इतिहास में केवल दो ही मनुष्य ऐसे हुए हैं जिन को इस काल डालर वार्षिक वेतन मिलता था—एक बाटर क्लिस्टर और दूसरा चार्ल्स स्वेव।

एम्ब्रूयु कार्नेगी कित्त लिए स्वेव को इस काल डालर वार्षिक या तीन लाख डालर से भी अधिक वेतन प्रतिदिन देता था ! क्यों ?

एम्ब्रूयु कार्नेगी चार्ल्स स्वेव को इस काल डालर वार्षिक वेतन देता था। क्या इसलिए कि स्वेव में अलौकिक प्रतिभा थी ? नहीं। क्या इसलिए कि उसे इस्पात बनाने का ज्ञान दूसरे लोगों की अपेक्षा अधिक था ? प्रत्यय। इसे चार्ल्स स्वेव ने स्वयं बताया था कि उसके पास अनेक ऐसे कर्मचारी थे जो इस्पात बनाने के विषय में उससे कहीं अधिक ज्ञान रखते थे।

स्वेव कहता है कि उसे इतना बड़ा वेतन मुख्यतः लोगों के साथ व्यवहार करने की उसकी योग्यता के कारण ही दिया जाता था। मैंने उससे पूछा कि आप कित्त प्रकार काम करते थे। उसकी उत्तरता का रहस्य उसके अपने शब्दों में ही छुपा है। वे शब्द इस योग्य हैं कि इनको कौंसे के अक्षरों में डाल कर प्रत्येक घर और विद्यालय में प्रत्येक बूकान और दफ्तर में छटका रखना चाहिए। वे शब्द ऐसे हैं जिन्हें बालकों को अतीव माया की बातों की उपसिद्धि या माचीक देण के वार्षिक इतिमान की कष्टस्थ करने में समर्थ नष्ट करने के बजाय कष्टस्थ करना चाहिए। वे शब्द ऐसे हैं कि यदि हम इन पर आचरण करें तो वे आपके और मेरे जीवन का रूपांतर कर देंगे।

स्वेव ने कहा— जीवनों में उत्साह करने की अपनी योग्यता को ही मैं अपनी सबसे बड़ी सम्पत्ति समझता हूँ और मनुष्य के भीतर जो कुछ सर्वोत्तम है उसका विकास असंशयीय रूप में प्रोत्साहनद्वारा ही किया जा सकता है।

मनुष्य की महत्ताकाशानों को मिलना उसके बड़े की आलोचना मारती

है, उसका कोई दूसरी बात नहीं। मैं कभी किसी की आलोचना नहीं करता। मैं मनुष्य को उसके काम में उत्तेजन देने में विश्वास रखता हूँ। इसलिए मैं प्रशंसा करने के लिए उत्सुक रहता हूँ, परन्तु शिक्षान्वेषण से मुझे घृणा है। यदि मुझे कोई बात पसंद है तो वह यह कि मैं हृदय से अनुमोदन करता हूँ और प्रशंसा में कसौती नहीं करता।”

यह शब्द गूँथी करता है। परन्तु सामान्य मनुष्य क्या करता है! ठीक इसका उल्टा। यदि उसे कोई काम पसंद नहीं आता तो वह नौकर को हॉट-डपट करता है, यदि वह उसके काम से छुनुह हो जाता है, तो वह जुप रहता है।

शब्द का कथन है कि “संसार के विविध भागों में अनेक और बड़े-बड़े लोगों से मैं मिला हूँ। परन्तु आज तक मुझे एकभी ऐसा मनुष्य नहीं मिला, चाहे उसका पद कितना ही बड़ा या उच्च क्यों न हो, जो आलोचना और हॉट-डपट की अपेक्षा प्रशंसा और अनुमोदन से अधिक धन्य काम अपना अधिक प्रबल न करता हो।”

उसने स्पष्ट शब्दों में कहा था, कि प्रसिद्ध बन-कुनेर एण्ड्रयू कारनेगी की अद्वैत सफलता का एक प्रमुख कारण यही था। कारनेगी अपने साथियों की प्रशंसा, क्या उनके सामने और क्या अकेले में, किया करता था।

कारनेगी अपनी कर्म के पत्थर पर भी अपने सहायक कर्मचारियों की प्रशंसा करना चाहता था। उसने अपनी कर्म के पत्थर पर ये शब्द लिखे थे—

“यहाँ यह व्यक्ति छेड़ा पड़ा है जो अपने से भी बहुत मनुष्यों को अपने शिर्द इकट्ठा करता आता था।”

मनुष्यों से काम लेने में प्रसिद्ध बन-कुनेर रॉक फेल्डर को भी सफलता प्राप्त हुई थी उसका भी एक रहस्य निष्कपट गुणमाहिता था। उदाहरणार्थ, जब एडवर्ड टी० वेंडफोर्ड नाम के उसके एक भागीदार ने दक्षिण अमेरिका में एक घाटे का सौदा करके कम्पनी के दस लाख डॉलर की हानि कर दी, तो रॉक फेल्डर चाहता तो उसकी कड़ी आलोचना कर सकता था, परन्तु यह जानता था कि वेंडफोर्ड ने अपनी धोखे से कोई कसर नहीं छोड़ा रखी थी—यह इतने से ही बात समाप्त हो गयी। इसलिए रॉक फेल्डर को धरुवा करने के लिए कोई बात मिला गई। उस ने वेंडफोर्ड को इस बात पर बर्बाद दी कि कितना अपना खयाल गवाया था उसका साठ प्रतिशतवा सो भावने डूबने से क्या लिया। रॉक फेल्डर ने कहा—“यह बड़ी प्रशंसा की बात है। न हम और न ऊपर के दफ्तरवाले सदा ऐसा कर पाते हैं।”

वीगेंड नाम का एक बड़ा बहुत मनुष्य था। उसमें अमेरिकन व्यवसायीको

बघली नाने का एक मारी गुण था। वह ऐसी बहुत साधारण राग-रस की ककड़ी को लेकर जिस पर कोई बूटरी बार दक्षिपात करना भी संभव न करे, राग-रस पर रहस्यमयी और मोहनी अफरा कना देता था। वह विलास और बयोचित गुणवाहिता का मूल्य जानता था। इसलिए वह प्रस्ताव करके और पुरस्कार देकर ही शिवों को सहअनुभव कराने लगता था कि वे बहुत गुण-सुन्दरी हैं। वह एक 'वागहारिक' मनुष्य था। उसने एकदूसी भिक कर गायेवाली ककड़ियों का बेसन लीज डालर प्रतिस्पर्धा से बढ़ा कर पीने दो ली तक पहुँचा दिया था।

एक बार मुझे भी उपवास करने का शौक हुआ। मैंने छ दिन और छ रात कुछ नहीं खाया। वह कोई कठिन काम नहीं था। मैं बूटरे दिन के अन्ध पर बिठना सूता था छठे दिन के अन्ध पर मुझे उसके कम भूल थी। परन्तु मैं जानता हूँ और आप भी जानते हैं कि बूटरे लोग ऐसे हैं बिनक परिवार अपना नौकर बणि छ दिन तक भूले रह जाँ लो वे समझते हैं कि हमसे क्या मारी अपराध बन पड़ा परन्तु वे उनकी छ दिन और छ सप्ताह और कमी कमी लो साठ बप तक भी हार्दिक प्रशंसा से बधित रहते हैं। बधति उसके लिए भी उन्हें उनकी ही कलहा रही है जिसकी कि मोहन के लिए।

एक प्रसिद्ध अमिनेता कहा करता था— मुझे बूटरी किसी बलु की उनकी आपसकता नहीं जिसकी कि आम पूजा के पोषण की।

हम अपनी कृपान अपने मित्र और अपने नौकरों के गरीबों का पोषण करते हैं परन्तु उनकी आम पूजा को हम किसी कम बार पोषित करते हैं। उन्हें बलवान् बनाने के लिए हम उन्हें दूध भी और मांस खिलाते हैं परन्तु उनके प्रति बयोचित गुणवाहिता के दवापूष शब्द कहने में कसूती कर जाते हैं। वे शब्द क्यों तक प्रातःकाशीन मन्त्रों के संगीत की भाँति उनकी स्मृतिषों में गूँजते रहते हैं।

कई पाठक इन पक्षियों को पढ़ते ही जोर उठेंगे— वे सब पुरानी बातें हैं। बापवही है। हम इसका उपयोग करने देख चुके हैं। सम्राट् मनुष्य इन पिक्नी-पुपरी बातों में नहीं जाते।

श्रीक है हमदर्दी लोगों क साथ व्यवहार में बापवही काम नहीं देती। वह शिखरी, कार्यमय और कपटपूष होती है। इसे अवश्य अचरक रहना चाहिए, और वह सामान्यतः अचरक होती भी है। वह सब है कि कुछ लोग बयोचित गुणवाहिता-प्रशंसा-के इतने दूरे इतने प्यारे होते हैं कि वे को भी बलु भिषक

जाते हैं, जैसे भूला मनुष्य घास और कीड़े तक खा जाता है।

अमेरिका में, उदाहरणार्थ, भडिबानी-बधु नाम के पुरुषों को विवाह के लिए जियों को काट करने में बहुत धीमि सफलता हो जाती थी। इनको लोग "उन-कुमार" कह कर पुकारते थे। इन्होंने सिनेमा में काम करनेवाली दो अतीव सुन्दरी और धनाढ्य नटियों को विवाह-प्राप्त में कँसा लिया था। उनकी सफलता का रहस्य क्या था? एक स्त्री ने 'लिबर्टी' नामक पत्रिका में लिखा था कि जियों को भडिबानी-बधुओं की कौन सी बात मोहित कर लेती थी, यह अनेक व्यक्तियों के लिए सुगुणान्तर तक रहस्य ही बना रहेगा।

पोलानेगरी नाम की एक साधारण स्त्री, पुरुषों की दृष्टि में छान बाछने-वाली, और एक नष्टी कलाकार है। एक समय उसने यह रहस्य मुझे समझाया। उसने कहा कि "भडिबानी-बधुओं को चापलूसी करने की कला का जितना अच्छा ज्ञान है, उतना मैंने किसी दूसरे मनुष्य में नहीं देखा। और चापलूसी की कला इस गपार्यवादी और विनोदी काल में प्रायः खत ही हो गई है। मैं आपको विश्वास दिलाती हूँ कि जियों के लिए भडिबानी-बधुओं में आकर्षण का बही रहस्य है।"

महारानी विक्टोरिया पर भी चापलूसी का प्रभाव पड़ता था। उनके महामंत्री डिस्फोर्ड ने स्वीकार किया है कि महारानी के साथ व्यवहार में मैं चापलूसी का प्रचुर उपयोग किया करता था। परन्तु डिस्फोर्ड एक अतीव निष्ठ, कुशल और बुद्धि मनुष्य था। यह दूरदूर तक फैले हुए ब्रिटिश साम्राज्य पर शासन करता था। अपने काम में वह अलौकिक प्रतिभा रखता था। जो बात उसे काम देती थी, आवश्यक नहीं कि वह मुझे और आपको भी काम दे। अन्त को, चापलूसी से आपको काम की अपेक्षा हानि अधिक होगी। चापलूसी एक नकली सिक्का है, और नकली रुपये की मंति यह अन्ततः आपको कष्ट में डाल देगी, यदि आप इसे चलाते का प्रयत्न करेंगे।

व्योचित गुणग्राहिता—और चापलूसी में क्या अन्तर है? यह एक जगह से बात है। गुणग्राहिता सच्ची होती है और चापलूसी झूठी। गुणग्राहिता हृदय से निकलती है और चापलूसी दाँतों से। गुणग्राहिता नि स्वार्थ होती है और चापलूसी स्वार्थमय। एक की सफल में सर्वत्र प्रशंसा होती है और दूसरे की सर्वत्र निन्दा।

मेकरीको नगर के चेपलटेपक भवन में जनरल ओज्जमोन की मूर्ति लकी है। उसके नीचे ओज्जमोन के लब्धजन के ये उपदेश-भरे शब्द खुदे हुए हैं—"जो शत्रु तुम पर आक्रमण करते हैं उनसे भय नरो। उन मित्रों से डरो जो तुम्हारी चापलूसी

करते हैं।'

नहीं! नहीं! निष्कुल नहीं! मैं चापखसी के लिए नहीं कह रहा। इसके सर्वथा विपरीत मैं जीवन की एक नवीन रीति की बात कह रहा हूँ। फिर मुझे मैं जीवन की एक नवीन रीति की बात कह रहा हूँ।

इंग्लैंड के राजा पঞ্চम जार्ज ने बकिंघम प्रासाद में अपने अध्ययन के कमरे की दीवारों पर छ निर्वारित सिद्धान्त छित कर लगा रखे थे। उनमें से एक सिद्धान्त यह था— मुझे सिखाइए कि मैं न तो किसी की सखी प्रशंसा करूँ और न किसी से अपनी सखी प्रशंसा कराऊँ। वस्तु नहीं चापखसी है—सखी प्रशंसा। एकबार मैंने चापखसी का उल्लाप पढ़ा था। आपको सुनाने योग्य है। चापखसी दूसरे मनुष्य से ठीक नहीं कहने का नाम है जो वह अपने आपको समझता है।

महामा इमर्सन का कहना है कि 'बाहे आप जिस भी मापा का प्रयोग कीजिए आप कभी भी सिवा उसके जो कुछ आप हैं वृत्ता कुछ नहीं कह सकते।'

यदि हमें चापखसी के उपयोग के सिवा और कुछ करना ही न हो तो प्रत्येक व्यक्ति इसीको पकड़ के और हम सब मनुष्यों के साथ व्यवहार करने में मुद्रा हो जायें।

अब हम किसी निश्चित समस्या पर विचार नहीं कर रहे होते हैं तो समझ लें हम अपना ९५ प्रतिशत वैकदा समय अपने सम्बन्ध में ही विचार करने में व्यर्थ करते हैं। अब यदि हम बोली बेर के लिए अपने विषय में विचार करना छोड़कर दूसरे मनुष्य की अच्छी बातों पर विचार करें तो हम चापखसी करने की कभी आवश्यकता ही न हो उस चापखसी की जो इतनी सखी और छद्मी होती है कि ईश्वर से निष्कल ही वह लट पहचान की जाती है।

इमर्सन कहता है जो भी मनुष्य मुझे मिळता है वह किसी न किसी रीति से मुझसे भेद होता है। इसलिए मैं उससे कुछ सिखा केता हूँ।

यदि वह बात इमर्सन जैसे महापुरुष के विषय में सत्य है तो क्या वह मेरे और आप जैसे के विषय में सत्यसुना अधिक सत्य नहीं? आइए हम अपने गुणों और अपनी आवश्यकताओं के विषय में विचार करना छोड़ दें। आइए हम दूसरे मनुष्य के सगुणों की प्रशंसा करें। तब चापखसी की शूल जाइए। निष्कपट और सखी प्रशंसा कीजिए। अनुमोदन हृदय से कीजिए और प्रशंसा करते समय कसूली से काय न कीजिए और फिर देखिए लोगों को आपसे जख्म निरत प्यारे लगते हैं। उनको व अपने हृदय में निजना समझ कर रखते और आनुपकृत उनको दुरागत हैं—आप अब उनको बूझ चुके होंगे। उद्यमे करती बार भी वे उनको पाइ रखेंगे।

छोगों से काम लेने के मौलिक गुर

तीसरा अध्याय

जो यह कर सकता है सारा संसार उसके साथ है।

जो नहीं कर सकता वह निर्जन मार्ग पर चलता है।

मैं प्रतिवर्ष मेन नदी में मछली का शिकार करने जाता हूँ।

अभक्तिमत् रूप से मुझे खूबरी और मछली बहुत भाती है, परन्तु मैं देखता हूँ, कि न मालूम क्या कारण, मछली को कीड़े मारते हैं। इसलिए, जब मैं मछली पकड़ने जाता हूँ, तो मैं यह नहीं सोचता कि मैं क्या चाहता हूँ। मैं सोचता हूँ कि मछली क्या चाहती है। मैं कंठ पर खूबरी और मछली लगाकर पानी में नहीं डालता। बल्कि मैं मछली के सामने कोई कीड़ा या हींगुर फटका कर कहता हूँ—“क्या तुम इसे खाना पसन्द न करोगी ?”

मनुष्यों को पकड़ते समय भी इसी व्यवहार-बुद्धि का प्रयोग क्यों न किया जाय ?

छात्र जाना नहीं करता था। जब किसी ने उससे पूछा कि महाशुद्ध के समय के दूसरे नेताओं—विष्णुन, आर्यभट्टों, और क्लीमण्टों—के विकास दिये और तुम्हें दिये जाने के उपरांत भी आपने धर्म को अपने हाथ में पकड़ रखने का कैसे प्रयत्न किया था ? तो उसने उत्तर दिया कि यदि मेरे मोक्ष पर बने रहने का कोई एक कारण कहना सच है, तो संभवतः वह यही है कि मैं जानता हूँ कि किसी मछली हो उसे पकड़ने के लिए कंठ पर उसके अनुकूल ही चारा लगाना चाहिए।

जो वस्तु हम चाहते हैं उसके विषय में क्यों बात की जाय ? यह तो सभी की ही बात है। वेदवती है। यह ठीक है, जो कुछ आप चाहते हैं, आपकी उन्नीमें दिखवती है। आपका उन्नीमें अनन्त अनुराग है। परन्तु किसी दूसरे को उसमें कुछ भी दिखवती नहीं। हम सब ऐसे लोग ठीक आपके ही तरह हैं—हम उन्नी में दिखवती रखते हैं जिसकी हमें चाह है।

इसलिए दूसरे व्यक्ति को प्रभावित करने की शक्ति में एक ही रीति है

और वह वह कि उसी वस्तु के संभव में वातपीत कीजिए जिसकी उसको आवश्यकता है और उसे उसको प्राप्त करने की विधि बताइए।

कह जब आप किसी से कोई काम करने का मत करें तो इस बात को न भूलिए। उदाहरणार्थ, यदि आप चाहते हैं कि आपका बैग सिमेंट पीना छोड़ दे, तो उसे उपदेश मत कीजिए। और जो कुछ आप चाहते हैं उसकी बात मत चलाइए। परन्तु उसे बताइए कि सिमेंट पीने से तुम कहीं कुछ लाभ दीम में खेकने या ली धातु की दीक पीतने में असमर्थ न हो जाओ।

इस बात को समझ रखना बहुत अच्छा है चाहे आप बाक्यों के साथ व्यवहार कर रहे हों चाहे वक्त्रों के साथ और चाहे विद्यापीठ बरों के साथ। उदाहरणार्थ, महामा हमसन और उनका पुत्र एक दिन एक बच्चे को घाँसे में के जाने का मत कर रहे थे। परन्तु वे भी बड़ी सूझ कर रहे थे जो प्रायः लोग निभा करते हैं। अर्थात् वे केवल उसी बात के बारे में सोचते थे जिसकी उन्हें आवश्यकता थी। हमसन बकैकता था और उनका पुत्र खेपता था। परन्तु बच्चा ठीक नहीं करता था जो वे करते थे वह केवल उसीके बारे में सोचता था जो वह चाहता था। इसलिए उसने अपनी दाँत अकड़ा ली और चपन में से निकलने से इठपूरक इकार कर दिया। नौकरानी ने उसकी यह दुर्रया देखी। वह हमसन की मौति निबध और पुस्तकें लिखना नहीं जानती थी परन्तु कम-से-कम इस अवसर पर उसने बिलनी अल-मुदि या कल्ल-मुदि की उसनी हमसन म न थी। उसने सोच लिया कि बच्चा क्या चाहता है। अतः उसने माता की तरह अपनी उँगली बच्चे के मुँह में डाल दी। बच्चा उसे चूसने लगा और वह उसे पीरे पीरे घाँसे के मीठर के आन।

जब से आपका मन हुआ है सब से लेकर आपने जो भी काम कभी निभा है उसका कारण नहीं है कि आप कुछ चाहते थे। जब आपने अस्पताल को एक सहस्र रुपया दान दिया था तब आपकी क्या आवश्यकता थी? हाँ वह भी इस नियम का अपवाद नहीं। आपने अस्पताल को एक सहस्र रुपया इसलिए दिया क्यों कि आप उसकी सहायता करना चाहते थे क्यों कि आप एक सुन्दर स्मारकस्थित पुष्प कम करना चाहते थे। जो दुःखियों और दरिद्रों की सेवा करता है वह मंगल की ही सेवा करता है।

यदि आपको बिलनी चाह एक सहस्र रुपये की है उससे अधिक चाह उस पवित्र भावना की न होती तो आप कभी दान न देते। ही सकता है कि आपने

(इच्छिद दान दिया हो कि इंकार करते हुए आपको छज्जा होती थी, या आपके किसी ग्राहक ने आपसे दान देने को कहा था। परन्तु एक बात निश्चित है। आपने इच्छिद दान दिया क्यों कि आप कुछ चाहते थे।

प्रोफेसर डेनरी ए० ओवरस्ट्रीट अपनी शानवर्षक पुस्तक, "मानवी व्यनहार को प्रभावित करना (इन्फ्लुएंसिंग ह्युमनबीहिवियर)" में कहता है— "हम किस वस्तु की मूल्यता कामना करते हैं उसी से कर्म की उत्पत्ति होती है। और मानी प्रोत्साहको या कनवैसरो के छिद, चाहे व्यापार-वदा, चाहे घर, चाहे स्कूल या राजनीति हो, सर्वोत्तम उपदेश यह है— "पहले, दूसरे व्यक्ति में उत्कट चाह उत्पन्न करो। जो वह कर सकता है उसके साथ सारा ससार है। जो वह नहीं कर सकता वह निर्जन मार्ग पर चलता है।"

अमेरिका का घन-कुबेर एण्ड्रयू कारनेगी एक दरिद्रता का मारा स्कॉच छबका था। उसने दो आने प्रतिदिन पर काम करना आरम्भ किया था और धन्य को बेटे अरब के समान रूपका दान में दिया था। उसने प्रारम्भिक धीमेन में ही वह समझ लिया था कि जोगों को प्रभावित करने की एकमात्र रीति यह है कि जो कुछ दूसरा व्यक्ति चाहता है उसी के अनुसार बातचीत की जाय। वह केवल चार वर्ष स्कूल गया था, फिर भी उसने जोगों से काम लेना सीख लिया।

एक उदाहरण छीजिय। उसकी साकी अपने दो पुत्रों की निम्नता में रुग्ण हो गई। वे बेल नगर में पढ़ रहे थे। वे अपने काम में इतने छीन थे कि घर बिट्टी तक न छिखते थे, और अपनी माता के प्रचण्ड पशों पर कुछ भी ध्यान न देते थे। इससे वह बहुत दुःखी रहती थी। कारनेगी ने उसके साथ सौ डालर की शर्त लगाई कि मैं बिना कोहे छी, छीट्टी डाक से, उधर मैगा सकता हूँ। उसकी शर्त स्वीकार कर ली गई। इस पर उसने उन लकड़ों को एक गप-धप से भरी हुई बिट्टी छिखी और उसकी समझति पर नीचे अनिश्चय रूप से छिख दिया कि मैं प्रत्येक को पौंच पौंच डालर का चेक मैज रहा हूँ।

परन्तु उसने बिट्टी के साथ चेक नहीं मैवा। इस पर छीट्टी डाक से उधर जा गया।

कल आपको किसी व्यक्ति को प्रेरणा करने कोई काम कराने की आवश्यकता पड़ेगी। बात आरम्भ करने से पूर्व तनिक ठहरिय और अपने मन से पूछिय— "मैं किस प्रकार इस व्यक्ति में यह काम करने की चाह उत्पन्न कर सकता हूँ?"

इस प्रश्न का एक जम होगा। हमारी कमिजापाया के विषय में जैसे व्यर्थ बकबक करते हैं। उनको देखने के लिए हमें अनावधानतापूर्वक होना पड़ता है। यह प्रश्न हमारा वह होना बंद कर देगा।

व्यापकमानमात्र के लिए मैं प्रत्येक बहुत ब न्यूयार्क के एक विनोद होटल का एक बड़ा नाच कमरा इकट्ठी रातों के लिए किराने पर लिया करता हूँ।

एक बहुत के आरम्भ में मुझे अचानक कहा गया कि मुझे पहले की अपेक्षा प्रायः तिथिना किराना देना पड़ेगा। वह समाचार मुझे तब मिला जब प्रिकड क्लब कर बेंड बुके थे और तब सूचनाएँ थीं कि मुझे भी। स्वभावतः मैं पहले से अधिक किराना नहीं देना चाहता था। परन्तु मैं जो कुछ चाहता था उसका निबन्ध में होना बाधों से बाध-बाध करने से क्या जम था। उनकी दिव्यवस्ती तो उसी में थी जो कुछ वे आप चाहते थे। इसलिए दो एक दिन पहले मैं प्रत्येक से मिलने गया।

मैं ने कहा 'आपका पत्र पाकर मुझे बकका सा लगा परन्तु मैं आपको निश्चिन्त हो नहीं देता। यदि मैं आपकी स्थिति में होता तो संभवतः मैं भी ऐसी ही निद्रा में लिप्तता। इस होटल के मैनेजर के कम में बिठना भी अधिक से अधिक संभव हो काम निकालना आपका कर्तव्य है। यदि आप ऐसा नहीं करते तो आप पर गौला इठि होनी और होनी भी चाहिए। अच्छा, अब आप एक कामका का डुकड़ा भीड़िए और उस पर वे सब हानियाँ और जम लिखिए जो आपको होंगे यदि आप किराना बढ़ाने पर इत्त करेंगे।

तब मैं ने एक निद्रा में लिप्तता का कागज उठाकर उससे नीचे नीचे एक ऊपर से नीचे की और एक स्वप्न पर जम और दूसरे पर हानियाँ लिख दिया।

काम के जीवन के नीचे मैं ने वे शब्द लिखे— नाच का कमरा साथी। तब मैंने कहा आपको जम यह होगा कि कमरा साथी होने से आप इसे नाच और सम्पत्ति के लिए किराने पर दे सकेंगे। वह एक बहुत बड़ा जम है क्योंकि इस प्रकार के कामों के लिए आपको उससे कहीं अधिक पैसे मिल जायेंगे जिससे कि आप एक व्यापक मान से प्राप्त कर सकते हैं। यदि मैं इस बहुत की पहचान में नीचे रातों के लिए अपना नाच कमरा बंद रखूँ तो निश्चय ही आपको एक अतीव अमूल्यक व्यापार से वंचित रहना पड़ेगा।

अच्छा अब हानियों पर विचार भीड़िए। पहली मुझसे अपनी आप बढ़ाने का जमान में आप इसे बढ़ाने को हैं। वास्तव में अभी इस पर राय ही

करने छे है, क्यो कि वो बिरया आप मोंगते हैं वह मैं दे नही सकता। मुझे बिरय होकर ब्याख्यानो के लिए कोई दूसरा स्थान लेना पड़ेगा।

“हस्के अतिरिक्त आपको एक बुरी हानि भी है। ये ब्याख्यान सुशिक्षित और सुसंस्कृत मनुष्यों के छुण्ड के छुण्ड लेच कर आपके होटल में छते हैं। यह आपका एक बहुत अच्छा विहापन है। क्यो है वा नहीं? तब तो यह है कि यदि आप समाचार-पत्रों में विहापन देने पर ५,००० डाळर भी लेच करें, तो भी आप अपने होटल को देखने के लिए उसने मनुष्य नहीं आ सकते मितने कि इन ब्याख्यानो के द्वारा मैं आ सकता हूँ। यह बात होटल के लिए बने मुख्य की है।”

मैने बाते करते-करते ये दो “हानियों” उचित शीर्षक के नीचे लिख दी और कामकाज का ठुकरा मैनेजर महाशय के द्वारा मैं लेकर कहा-“मैं चाहता हूँ आप दोनों हानियों और लाभों पर अवधानता के साथ विचार करें और फिर अपना अन्तिम निर्णय मुझे बतावे।”

दूसरे दिन ही मुझे चिट्ठी आ गई कि ३०० प्रति सैकड़ा के बजाय आपका बिरया केवल ५० प्रति सैकड़ा बढ़ाया जायगा।

देखिए, वो कुछ मैं चाहता था उसके विषय में बिना एक भी शब्द कहे मुझे फिरसे मैं यह कमी मिल गई। वो कुछ दूसरा व्यक्ति चाहता था और वह उसे कैसे प्राप्त हो सकता था, मैं तारा समय इसीपर बाँटे करता रहा।

मान जीविए, मैं वह काम करता जो प्रायः सभी लोग किया करते हैं, और वो एक स्वाभाविक बात है। मान जीविए, मैं दोषा दोषा। उसके कार्यालय में जाता और कहता, “अब आपको पता है कि मेरे टिकट छप चुके हैं और घोषणार्थ हो चुकी हैं, तो मेरा बिरया ३०० प्रति सैकड़ा बढ़ा देने में आपका क्या मतलब है? तीन सौ प्रति सैकड़ा। यह एक उपहास-जनक बात है। एक बेहद ही है। मैं कमी नहीं हूँगा।”

इसका परिणाम क्या होता? तब दोनों ओर से जोश में आकर विवाद आरम्भ हो जाता, गरमागरम झपटें होतीं—और आप जानते ही हैं कि विवादों का अन्त कैसे हुआ करता है। यदि मैं उसे विश्वास भी करा देता कि हम गलती पर हो, तो भी फर्मह के कारण उसके लिए मेरी बात का मानना कठिन हो जाता।

मानवी सबलों की छलित कला के सबब मैं एक ज्वोत्तम उपदेश देखिए। हेनरी फोर्ड का कथन है कि “सफलता का यदि कोई रहस्य है तो वह दूसरे व्यक्ति के दृष्टिकोण को समझने और उसके द्वारा अपने दृष्टि-कोण से वस्तुओं को

देखने में किया है।'

यह इतनी जल्दी बात है कि मैं इसे एक बार फिर कहना चाहता हूँ—
“सफाया का यदि कोई रास्ता है तो वह दूसरे व्यक्ति के दृष्टि कोण को समझने और उसके तथा अपने दृष्टिकोण से वस्तुओं को देखने में किया है।’

यह बात इतनी सारी, इतनी स्पष्ट है कि प्रत्येक व्यक्ति को दृष्टिपात करते ही इसकी सत्यता दिखाई दे जानी चाहिए। तो भी संसार के ९ प्रति सैकड़ा लोग ९ प्रति सैकड़ा बार इसको उपेक्षा कर जाते हैं।

कोई उदाहरण। कुछ सवरे जो विद्वत्तियों आपकी मेज पर आईं, उनको ध्यान से देखिए। आप देखेंगे कि उनमें से अधिकांश व्यवहार ज्ञान की इस उच्च विधि को मान्य करती हैं। इस विद्वत् को धीमे-धीमे, जो एक ऐसी विज्ञापन करने वाली एजेंसी के रेडियो विभाग के मुखिया ने किसी है जिसके कार्यालय चार महादेश पर फैले हुए हैं। वह विद्वत् अपने देश के स्थानीय रेडियो स्टेशनों के मैनेजर्स को भेजी गई थी। (प्रत्येक अनुच्छेद को पढ़ कर मेरे मन में जो प्रतिक्रिया हुई है उसे मैंने कोष्ठक में लिख दिया है।)

जी. वाय. क्लायर

कम्प्यूटिस्ट

इन्डियाना।

डाफटर जी. क्लायर

—कम्प्यूटिस्टों के क्षेत्र में विज्ञापन करने वाली एजेंसियों में से किसी को अपने से बचने देना नहीं चाहती।

(कौन परमा करता है कि दुम्गरी कंपनी क्या चाहती है। मुझे अपनी समस्याओं की चिन्ता है। बहुत मेरी कुर्की करने का रहा है। मिडि मेरी पटक पटक कर गई है। कुछ हफ्त मार्केट के गिर जाने से मुझे कई सप्ताह की हानि हो गई है। मुझे कुछ रात सोचान बहादुर राजा नरेन्द्रनाथ की पत्नी के लिए निमन्त्रण नहीं मिला। डाफटर कहता है कि दुम्गरे रस का दान बहुत बड़ा था और दुम्गे नर की मज्जान और कली। और तब होता क्या है। मैं आज सवरे कार्यालय में परेशान आता हूँ अपनी बाफ सोचता हूँ और वह कोई नगण्य व्यक्ति न्यूयार्क में बैठा हुआ मौजूद है कि उसकी कंपनी क्या चाहती है। डि। यदि वह अनुमति करता कि उसका पत्र कैसा उत्तर देखा है।

वह विज्ञापन करते का क्या होकर मेरी को नहलाने के टक बनाने लगता ।)

"इस ध्वजों ने पहले पहल समूचे देश में अपने काम का जो वाक फैलाया या उसकी पीठ पर वे बहुसंख्यक कपटियों की, जिन्होंने अपना विज्ञापन करने का काम इसे दिया था । इसके बाद हम अपने रेडियो स्टेशन से इसका अधिक विज्ञापन करते रहे हैं कि हमारी विकसित बरतों से इन ध्वजियों से अधिक बड़ी जा रही है ।"

(आप बड़े हैं, बनाम हैं और सबसे ऊपर हैं । तो फिर क्या किया जाए ! यदि आप इतने बड़े हो जितने अमेरिका के संयुक्त राज्यों की सेना के छारे अधिकारी, जनरल मोटर्स और जनरल इलेक्ट्रिक सब मिलाकर, तो भी मैं इसका दो कौड़ी मूल्य नहीं समझता । यदि हम में तनिक भी बुद्धि होती तो हम अनुभव करते कि मेरा अनुमान इस बात में है कि मैं कितना बड़ा हूँ, न कि इसमें कि हम कितने बड़े हो । अपनी बड़ी भारी सफलता के विषय में हमारी यह सारी बातचीत हमसे अपने को छोटा और महत्वहीन अनुभव कराने लगती है ।)

"हम चाहते हैं कि रेडियो-द्वारा अपने ग्राहकों की ऐसी अच्छी सेवा करें कि उसके बदल और कोई न कर सके ।"

(आप चाहते हैं । आप चाहते हैं । आप पूरे-पूरे गये हैं । मुझे इसमें विचलित नहीं कि आप क्या चाहते हैं, या मसोलिनी क्या चाहता है, या बिग फ्राइम क्या चाहता है । एक बार कान खोलकर सदा के लिए सुन लें कि मेरी विचलित उस बात में है जो मैं चाहता हूँ—और तुमने उसके बारे में अभी तक अपनी इस बेहूदा विद्वत्ता में एक शब्द भी नहीं कहा है ।)

"इच्छित क्या आप । कपनी का नाम अपनी विशेष आदरणीय सूची में किन्हीं होंगे ।"

(“विशेष आदरणीय सूची ।” आप में चाहत है । आप अपनी कपनी के विषय में सभी चौकी बातें बना कर मुझे कुछ अनुभव कराते हैं—और फिर आप मुझे कहते हैं कि मैं आपको “विशेष आदरणीय” सूची में रख दूँ, और ऐसा करते समय आप “कृपा करके ” भी नहीं कहते ।)

"इस विद्वत्ता की पहुँच पढ़पढ़ जाने से दोनों को काम होना । किन्तिप, आप आनन्द क्या कर रहे हैं ।"

(अबे मूर्ख ! हम मुझे एक सली सी, पतझड़ के पत्तों की तरह दूर-दूर

एक मिनटो दुर्लभ निद्री स्थिति रहे हो और जिस समय मैं कुर्की की, फलक की, और रस के स्वाद के बहू जाने की चिन्ता न प्रसू हूँ, तब मुझे कहते हो कि मैं बैठ कर तुम्हारी जमी चौड़ी निद्री की पहुँच लिखूँ—और 'चटपट' लिखूँ।

'चटपट' से तुम्हारा क्या अभिप्राय है ? क्या तुम नहीं जानते कि मैं भी उसका ही काम में व्यस्त हूँ चिन्तने कि तुम हो अपना कम से कम, मैं ऐसा क्या करना चाहता हूँ। जब जब तुम उस विषय पर बात कर रहे हो तो फिर तुम्हो हर-उपर की बात कहने का अधिकार मिलने दिया। तुम कहते हो इससे "दोनों की काम होगा। अन्ततः तुम मेरा भी दृष्टि-कोण समझने को। परन्तु तुमने यह स्पष्ट नहीं किया कि इससे मुझे कैसे काम पहुँचेगा।)

आपका

आपका व्याख्यान

अमेरिका रेडियो विभाग

तुम्हारे—व्याख्यान जिस अवसर से प्रसारित किया हुआ था उस अवसर आपकी विचारधारा का कारण होगा और समझ है आप इसे अपने स्वेच्छा से प्रसारित करना चाहें।

(अन्ततः इस पीछे से संयोजित मात्र न तुम कुछ ऐसी बात कह रहे हो जो मेरी एक समस्या का समाधान करने में मुझे सहायता दे सकती है। तुमने अपनी निद्री का आरम्भ नहीं करने के साथ क्यों नहीं किया परन्तु कम क्या ? जो भी निरापन देने वाला मनुष्य ऐसी बहूदा बातें करता है वैसी कि तुमने मुझे लिखी है उसने मस्तिष्क में कुछ विकार होता है। हम आश्चर्य क्या कर रहे हैं वह साताने के लिए तुम्हो निद्री स्थिति की आवश्यकता नहीं। आपको तो अपने मस्तिष्कविकार की चिन्ता करने की आवश्यकता है।)

जब जो मनुष्य अपना जीवन निरापन देने में लगाता है और जो उस के मास को सही करने के लिए लोगों को प्रभावित करने की कला में अपना जो विशेषज्ञ प्रदर्श करता है—यहाँ नहीं ऐसा वह लिखता है तो हम पंजरी, रोटी बाँके, चर्च बाँके और सरकारी बाँके से क्या माँगा कर सकते हैं।

अच्छा अब एक दूसरी निद्री देखिए जो लोगों का मान बाहर निकालने वाले एक बड़े कार्यालय के प्रबन्ध ने उस विचारधारा का एक विचारों

भी० एडवर्ड बर्माईलन को मिली थी। जिस मनुष्य को यह लिखी गई थी उस पर इसका क्या प्रभाव हुआ ? इसे पढ़िए और फिर मैं आपको बताऊँगा।

५० जरेगास संघ, हम्स,
२० परण्ड स्टीट,
हुकलिन, एन० बार्ड०

ध्यान दीजिए—भी० एडवर्ड बर्माईलन।

महामाग,

बाहर माछ येजने के हमारे कार्यालय के काम में बाधा पड़ती है, क्यों कि माछ का अधिकार हमारे पास देर से तीसरे पहर पहुँचता है। इससे एक तो काम की मीढ़ हो जाती है, दूसरे हमारे आदमियों को नियत समय के बाद काम करना पड़ता है, तीसरे क्लर्कों को देर होती है, और चौथे कमी-कमी माछ उसी दिन बाहर नहीं जाने पाता। १० नवम्बर को हमारे पास आपकी कृपनी की ५२० बॉटि आई थी और हमारे यहाँ सापकाळ ४ बज कर २० मिनट पर पहुँची थी।

माछ के देर से पहुँचने से जो अवाञ्छनीय परिणाम उत्पन्न होते हैं उनको दूर करने के लिए हम आपसे सहयोग की प्रार्थना करते हैं। इसलिए हमारा निवेदन है कि जिस दिन आपको माछ येजना हो उस दिन या तो सारा माछ जल्दी येज दिया कीजिए, या फिर उसका कुछ अन्ध सयैरे येज दिया कीजिए।

इस व्यवस्था से आपको काम यह होगा कि माछ देने के लिए आपके, क्लर्कों को यहाँ देर तक ठहरना न पड़ेगा, और आपका माछ उसी दिन बाहर येज दिया जा सकेगा।

आपका

ज—न—, यवषक

इस पत्र को पढ़ने के बाद, ए० जरेगास संघ, ह०, के मित्रीमिमाग के मैनेजर, भी० बर्माईलन ने, निम्नलिखित टिप्पणीसहित, यह पत्र मेरे पास येज दिया—“इस पत्र का जो प्रभाव आदिए या ठससे उलटा हुआ है। यह पत्र कार्यालय की कठिनाइयों के वर्णन के साथ आरम्भ होता है, जिनमें, साधारणतः, हम कोई दिलचस्पी नहीं। तब हमारा सहयोग मँगा गया है और इस बात का विचार

तक नहीं किया गया कि इससे हम किसी अशुभवा होनी। फिर अन्तिम अनु-
प्रेष में यह बात कही गई है कि यदि हम सहयोग द्यो तो हमारे छक्कों को
देर तक न ठहरना पड़ेगा और हमारा माछ उसी दिन आगे मेज दिया जाएगा।

दूसरे छक्कों में जिस बात में हम सबसे अधिक दिक्कतवादी है वह
सबसे पीछे रखी गई है। इस विद्वत् से सहयोग के बजाय हम में देर का माछ
आप्त होता है।

आइए देखें कि वह विद्वत् इससे अच्छे ढंग से जी लिसी या लकड़ी है
या नहीं। हमें अपनी समस्याओं की चर्चा में समय नष्ट नहीं करना चाहिए।
जैसा कि हेनरी फोर्ड उपदेश करता है हमें दूसरे व्यक्ति का दृष्टि-कोण
समझना और बस्तुओं को उसके और अपने दृष्टि-कोण से देखना चाहिए।

इसके सहयोग की एक रीति यह है। हो सकता है कि वह सर्वोत्तम
रीति न हो परन्तु क्या वह उससे अच्छी नहीं है।

मिग मी बर्माइन

आपकी कम्पनी बहुत अच्छी है। वह जीवित वन से हमारी माछ है।
स्वभावतः हम आपकी इस प्रतिपादकता के लिए बहुत कृतज्ञ हैं। हम चाहते
हैं कि आपके काम अच्छी और अच्छी तरह से किया करें, क्योंकि आप
हमारी इस सेवा के अधिकारी हैं। परन्तु खेद है कि हमारे लिए ऐसा करना
समय नहीं क्योंकि आपके छक्कड़ सीधे पहर देर से बहुत लम्बा माछ काते ह
जैसा कि १ नवम्बर को हुआ। क्योंकि और कभी व्यापारी भी सीधे
पहर देर से माछ जाने हैं। स्वभावतः सबसे भीड़ हो जाती है। इसका
परिणाम यह होता है कि आपके छक्कों को निराश होकर ठहरना पड़ता है
और कभी-कभी आपका माछ आगे मेजने में भी देर हो जाती है।

यह ठीक बात है। बहुत ही ठीक है। इससे बचने का क्या उपाय है।
जब समय हो आपका माछ दोपहर से पहले हमारे पास पहुँच जाय। इससे
आपके छक्कों को ठहरना न पड़ेगा आपके माछ पर हम दुरुस्त ध्यान दें सकेगे
और हमारे काम करनेवाले रात को अच्छी तरह आकर आपके यहाँ की कमी
दूर लायिष्ट उपकरणों का लेंगे।

कृपया इसे कोई शिकायत न समझिए और कृपया यह भी अनुमन न
कीजिए कि मैं स्वयं बगैर आपकी सेवा पकाने की निधि दिखा रहा हूँ।
अधिक उत्तम रीति से आपकी सेवा करने की इच्छा ही से मेरित होकर यह

बिट्टी लिखी गई है।

इस बात की कुछ परवा नहीं कि आपका माऊ किस समय हमारे यहाँ पहुँचता है, हम सबैव आपका काम सहर्ष चटपट करेंगे।

आपको काम से अवकाश बहुत कम मिलता है। कृपया इस बिट्टी का उत्तर देने का कह न कीजिए।

आपका

ज० ज०—, प्रबंधक।

सहस्री सेल्समैन-दुकान आदि में माऊ बेचने पर नियुक्त व्यक्ति-यके-मोदे, इतोखाइ, और बहुत कम-बेचन भोगी आज ज़िन्दगी बिचाले फिर रहे हैं। क्यों? क्यों कि वे सदा उसी पर विचार करते हैं जिसकी उनको आवश्यकता है। वे अनुभव नहीं करते कि न आपको और न मुझे कोई चीज़ खरीदने की जरूरत है। यदि हमें जरूरत होती तो हम बाहर जाकर उसे खरीद लेते। परन्तु अपनी कठिनाइयों का इस हँडने में हम दोनों की बचि सदा के लिए है। यदि कोई सेल्समैन हमें यह बात बता सके कि उसकी सेवा से या उसके माऊ से हमारी समस्याओं के समाधान में सहायता मिलेगी, तो फिर उसे हमारे पास बेचने का यत्न करने की आवश्यकता नहीं। हम अपने आम खरीद लेते। प्राइक यह अनुभव करना पसंद करता है कि मैं अपनी इच्छा से खरीद रहा हूँ—न कि मेरे पास माऊ बेचा जा रहा है।

फिर भी अनेक लोग ऐसे हैं जो सारी माहुर बेचने का काम करते हैं, परन्तु बस्तुओं को प्राइक के दृष्टि कोल से बेचना नहीं सीखते। उदाहरणार्थ, मैं फॉरस्ट हिस्स नामक स्थान में रहता हूँ। यह बृहत्तर न्यूयार्क के मध्य में बोर्गे से घरी की एक छोटी सी बस्ती है। एक दिन जब मैं स्टेशन को दोड़ा जा रहा था, मुझे एक जायदादों के खरीदने और बेचने का काम करने वाला व्यक्ति मिला। वह कई वर्ष से जॉर्ज आर्बिथ में यह काम करता था। वह फॉरस्ट हिस्स से मछी मोंति परिचित था। इसलिए मैंने उससे पूछा कि क्या आपको माहुर है कि मेरा पत्थर का घर बाह्य की पट्टी का बना है या बोली ग्राहक का? उसने कहा, मुझे माहुर नहीं। उसने मुझे बड़ी बातें बताईं जो मुझे पहले से ही माहुर थीं, वे मैं फॉरस्ट हिस्स ग्राहक एडोसिएशन से सी फोन पर पूछ सकता था। दूसरे दिन मुझे उसका पत्र मिला। क्या उसने मुझे वे बातें लिखी जो मैं

जानना चाहता था। वे टेलीफोन द्वारा एक मिनट में वह बात पूछ कर बता सकता था। परन्तु उसने ऐसा नहीं किया। उसने मुझे फिर कहा कि आप सर्व ही टेलीफोन करके पूछ लीजिए, और फिर कहा कि मुझे अपनी इम्प्रेस दीजिए।

उसे मेरी सहायता करने में कोई दिक्कतसी न थी। वह केवल अपनी सहायता करने में ही अनुराग रखता था।

मुझे उसको बाय ब्यू की अत्युत्तम छोटी पुस्तकें गो गिबर और ए ऑर्गुव हू केयर देनी चाहिये थीं। यदि वह उन पुस्तकों को पढ़े और उनके सम्बन्ध पर आचरण करे तो उनसे उसे मेरी इम्प्रेस देने की अपेक्षा सहस्रगुना अधिक काम होगा।

अवधानी लोग भी यही पूछ किता करते हैं। कई वर्ष की बात है, मैं जिसे डकड़िया मगर में, एक नाक और गले के रोगों के विशेषज्ञ डाक्टर के यहाँ गया। मेरे डॉन्डिस्स-गले के दोनों ओर स्थित मांस-माथियों—को देखने के पहले ही उसने मेरा अवधान पूछा। उसको मेरे रोग के कम या अधिक होने में दिक्कतसी नहीं थी। उसे मेरे घन के कम या अधिक होने में दिक्कतसी थी। उसको इस बात की चिन्ता नहीं थी कि वह रोगसन्नि में मेरी कितनी सहायता कर सकता है। उसने प्रश्न किया वह भी कि वह मुझ से कितना घन पेट सकता है। परिणाम यह हुआ कि उसे कुछ भी न मिला। उसमें चरित्र का अभाव देखकर मुझे गुना उत्पन्न हुई और मैं उसके कार्यालय से बाहर चला आया।

सारा उक्त प्रकार के—स्वार्थपरायण और छोटी-छोटी से भय भरा है। इस लिए उस दुर्लभ व्यक्ति को जो नि स्वार्थ भाव से दूसरों की सेवा करने का मन करता है क्या काम रहता है। उसने प्रतिबोधिता बहुत ही बढ़ी होती है। अमेन ड थंग कहा करता था— जो मनुष्य अपने को दूसरे मनुष्यों के स्वान में रक्त सकता है जो उनके मन की क्रिया को समझ सकता है उसे इस बात की चिन्ता करने की आवश्यकता नहीं कि निचाता ने उसके आत्म में क्या कहा है।

यदि इस पुस्तक के पाठ से आप केवल एक बात ही प्राप्त कर लें अर्थात् आप में क्या दूसरे व्यक्ति ने दृष्टि मित्र से निचार करने की प्रवृत्ति बढ़ जान- यदि आप इस पुस्तक से यही एक बात लें, तो वह आपको छोड़-बाधा में एक बड़े काम की नींव सिद्ध होगी।

बहुत से लोग काफ़ेज में शिक्षा पाने जाते हैं। वहाँ काकिशस और रोहृतिपर पहुँचे हैं अपना-अपना ही शिक्षा पाने का पूर्ण मन प्राप्त करते हैं। परन्तु उनको इस

बात का कभी ज्ञान नहीं होता कि उनके अपने मन में किया कैसे होती है। उदाहरणार्थ, एक समय मैंने "हुदबहाली दग से बोलने की कला" पर कालेज के नवयुवकों के लिए व्याख्यान दिये। वे नवयुवक न्यूयार्क के कैरियर कॉर्पोरेशन की नौकरी करने जा रहे थे। यह सत्ता कार्यालय के मकानों और नाट्यसाधनों को उठा करने का काम करती है। उनमें से एक मनुष्य दूसरों को खेलने के लिए प्रेरणा करना चाहता था। उसने छगमग यह कहा—“मैं चाहता हूँ कि तुम लोग बाहर आकर गैद खेलो। मुझे गैद खेलना माता है, परन्तु पीछे दो तीन बार जब मैं खेल-घर में खेलने गया, तो खेल के लिए पर्याप्त छद्म नहीं मिले। मैं चाहता हूँ कि तुम सब छद्म के कड़ रात खेलने आओ। मैं गैद खेलना चाहता हूँ।”

क्या उसने किसी ऐसी चीज का नाम लिया जो आप चाहते हैं? आप उस खेल-घर में जाना नहीं चाहते वहाँ कोई दूसरा नहीं जाता, ठीक है न? वह क्या चाहता है, इसकी आपको परवा नहीं।

क्या वह आपको विश्वास सकता था कि जो बातें आप चाहते हैं वे खेल-घर में जाने से मिला सकती हैं? अवश्य। वह कह सकता था कि खेलने से आपकी भूल सीज होगी, मस्तिष्क ताक होगा, खुशी आयगी, कौतुक होगा, क्रीडा होगी, गैद खेल आयगा।

प्रोफेसर ओकरस्ट्रीट का निवेकपूर्ण उपदेश यहाँ फिर दहराता हूँ—“जो यह कर सकता है धारा धारा उसके छात्र है। जो नहीं कर सकता वह निर्जन मार्ग पर चक्का है।”

ग्रन्थकर्त्ता के हेनरिच कोर्स का एक विद्यार्थी अपने छोटे छद्म के कारण चिन्तित रहता था। बालक का तौल कम था और वह मक्की प्रकार खाता न था। उसके माता पिता सम्मान्य विधि का प्रयोग करते थे। वे उसे बौटने और दोष निकास कर तम करते थे। “मैं चाहती है कि तुम वह खानो और वह खाओ।” “मिता चाहता है कि तुम बट कर बड़े आदमी बनो।”

क्या छद्मने इन बहानों पर कुछ ध्यान दिया। ठीक उसना छे मिलना हैन्दू मुसलमानों के पर्वों पर या मुसलमान हिन्दुओं के पर्वों पर ध्यान देते हैं।

विश मनुष्य में सैद्यमाय मी अल्प बुद्धि है वह कभी आधा नहीं कर सकता कि एक तीन वर्ष का बालक चौस वर्ष की आयु के पिता के इष्टि-कोण से प्रभावित होगा। परन्तु वह पिता ठीक इसी बात की आशा करता था। यह नेहूदगी थी। अन्ततः उसने इसका अनुभव किया। उसने अपने मन में कहा—“यह बालक क्या चाहता है?”

बानना चाहता था। वे टेलीफोन द्वारा एक मिनिट में वह बातें पूछ कर क्या सकता था। परन्तु उसने ऐसा नहीं किया। उसने मुझे फिर कहा कि आप सब ही टेलीफोन करके पूछ लीजिए और फिर कहा कि मुझे अपनी इम्पूरेस बीमिय।

उसे मेरी सहायता करने में कोई रिजर्वस्पी न थी। वह ज़ब्त अपनी सहायता करने में ही अनुरणन रहता था।

मुझे उसको बाबू बह्य की अत्युत्तम छोटी पुस्तकें गोमिबर और ए चॉर्चुम हू सेजर देनी चाहिए थीं। यदि वह उन पुस्तकों को पढ़े और उनके सम्बन्ध पर आचरण करे तो उनसे उसे मेरी इम्पूरेस केने की अपेक्षा सहस्रगुना अधिक काम होगा।

व्यवसायी लोग भी यही सूझ बिसा करते हैं। कई वर्ष की बात है, मैं डिम्बे-डम्बिका नगर में एक नाक और गले के रोगों के विशेषज्ञ डाक्टर के यहाँ गया। मेरे टॉन्सिल-बले के दोनों ओर स्थित मांस-ग्रन्थियों को देखने के पहले ही उन्होंने मेरा व्यवसाय पूछा। उसको मेरे रोग के कम या अधिक होने में दिक्कतस्पी नहीं थी। उसे मेरे मन के कम या अधिक होने में रिजर्वस्पी थी। उसको इस बात की चिन्ता नहीं थी कि वह रोगप्रान्ति में मेरी किसकी सहायता कर सकता है। उसकी प्रशन्न चिन्ता यह थी कि वह मुझ से भिदना मन दैऊ सकता है। परिणाम यह हुआ कि उसे कुछ भी न मिला। उसमें चरित्र का अभाव देखकर मुझे गुणा उत्पन्न हुई और मैं उसके कार्यालय से बाहर कूदा आया।

संसार उस प्रकार के-स्वार्थपरवन्ध और छोटी-छोटी से भर गया है। इस लिए उस दुर्जन्म व्यक्ति को जो नि स्वार्थ मान से दूसरों की सेवा करने का मन करता है क्या अम रहता है। उसकी प्रतियोगिता बहुत ही बुरी होती है। जीवन का वेग कहा करता था- 'जो मनुष्य अपने को दूसरे मनुष्यों के स्थान में रख सकता है जो उनके मन की किन्ना को समझ सकता है उसे इस बात की चिन्ता करने की आवश्यकता नहीं कि विवादा में उसके भाग्य में क्या क्या है।'

यदि इस पुस्तक के पढ़ से आप केवल एक बात ही प्राप्त कर के अर्थात् आप में क्या दूसरे व्यक्ति के प्रति मित्रु से विचार करने की प्रवृत्ति बढ़ जाय- यदि आप इस पुस्तक से यही एक बात के हैं तो वह आपको कोक-बाबा में एक बड़े काम की चीज सिद्ध होगी।

बहुत से लोग कार्मिक में शिक्षा पाने जाते हैं। नहीं काबिरदास और योद्धासिक पढ़ते हैं, गणना-गणानी के सिद्धान्तों का रूप जान प्राप्त करते हैं। परन्तु उनको इस

मातृका कभी शान नहीं होता कि उनके अपने मन में किया कैसे होती है। उदाहरणार्थ, एक समय मैंने "हृदयप्राप्ति दृग से बोलने की कला" पर काउन्सिल के नवयुवकों के लिए व्याख्यान दिये। ये नवयुवक न्यूयार्क के कैरियर कॉर्पोरेशन की नौकरी करने जा रहे थे। यह संस्था कार्यालय के मकानों और नाट्यशाळाओं को ठेका करने का काम करती है। उनमें से एक मनुष्य दूसरों को सेखने के लिए प्रेरणा करना चाहता था। उसने जगमग यह कहा—“मैं चाहता हूँ कि तुम लोग बाहर आकर गैद सेखो। मुझे गैद सेखना माता है, परन्तु पीछे दो तीन बार जब मैं सेख-घर में सेखने गया, तो सेख के लिए पर्याप्त लड़के नहीं मिले। मैं चाहता हूँ कि तुम सब लड़के कल रात सेखने आओ। मैं गैद सेखना चाहता हूँ।”

क्या उसने किसी ऐसी चीज का नाम लिया जो आप चाहते हैं? आप उस सेख-घर में जाना नहीं चाहते जहाँ कोई दूसरा नहीं जाता, ठीक है न? वह क्या चाहता है, इसकी आपको परवा नहीं।

क्या वह आपको दिखा सकता था कि जो बातें आप चाहते हैं वे सेख-घर में जाने से मिल सकती हैं? अवश्य। वह कह सकता था कि सेखने से आपकी भूल चीज होगी, मस्तिष्क चाफ होगा, सुस्ती आयगी, कौतुक होगा, कीड़ा होगी, गैद सेखा जायगा।

प्रोफेसर ओवरस्ट्रीट का विवेकपूर्ण उपदेश यहाँ फिर गहराता हूँ—“जो यह कर सकता है सारा सारा उसके साथ है। जो नहीं कर सकता वह निर्जन मार्ग पर चलाता है।”

ग्रन्थकर्त्ता के ट्रेनिंग कोर्स का एक विद्यार्थी अपने छोटे लड़के के कारण विनित्त रहता था। बालक का तौल कम था और वह भली प्रकार खाता न था। उसके माता-पिता सामान्य विधि का प्रयोग करते थे। वे उसे डौंटने और दोष नीकास कर लग करते थे। “मैं चाहती हूँ कि तुम यह खाओ और वह खाओ।” “मिठा चाहता है कि तुम वह कर बड़े आदमी बनो।”

क्या लड़केने इन बहानों पर कुछ ध्यान दिया? ठीक उतना ही जितना हिन्दू मुसलमानों के पर्वों पर या मुसलमान हिन्दुओं के पर्वों पर ध्यान देते हैं।

बिना मनुष्य में लेशमात्र भी अस्व बुद्धि है वह कभी आशा नहीं कर सकता कि एक तीन वर्ष का बालक तीन वर्ष की आयु के पिता के दृष्टि-कोण से प्रभावित होगा। परन्तु वह पिता ठीक इसी बात की आशा करता था। यह बेवृद्धगी थी। अन्ततः उसने इसका अनुभव किया। उसने अपने मन में कहा—“वह बालक क्या चाहता है?”

जो कुछ मैं चाहता हूँ उसे जो कुछ वह चाहता है के साथ मैं कैसे बाँच सकता हूँ ?'

जब उसने इस बारे में सोचना आरम्भ किया तो काम सरल हो गया। उसके ऊँके के पास एक दूरसिक्क था। उस पर चढ़ कर कर के सामने उड़क के ऊपर नीचे फिरना उसे बहुत माला था। यही की निचली तरफ कुछ कर छोड़ कर एक विमीपिका रखी थी—एक बड़ा ऊँका था जो छोटे ऊँके को दूरसिक्क से नीचे डकेल कर उस पर आप सवार हो जाता था।

समाप्त छोटा बाळक चितावा हुआ मी के पास भाग जाता था और मी को बाहर जाकर 'विमीपिका' को दूरसिक्क पर से उतारना और छोटे बाळक को धुन उस पर बैठाना पड़ता था। यह बात माथ निव ही होती थी।

छोटा ऊँका क्या चाहता था ? इसका उत्तर देने के लिए किसी बुरसति की आवश्यकता नहीं। उसका अस्मिमान उसका कोष महत्त्व की मापना के लिए उसकी हक्का—उसकी गरीर रचना में मिलने की प्रकृत आवेग थे वे सब—उसे बखल देने, "विमीपिका की नाक तोड़ने के लिए उसेवित करते थे। जब उसने पिता से उसे कहा कि तुम मे बलुई लामोने जो तुम्हारी माता तुम्हें खिला चाहती है तो एक दिन आपणा जब तुम बड़े ऊँके की ओर फीक लड़ोगे—जब उसके पिता ने उसे इसका वचन दे दिया तो फिर सान-धान की समस्या दुरस्त रह हो गई। वह ऊँका दूध रही पक साग इत्यादि सब कुछ खाने लगा ताकि वह पका हो कर उस गुच्छे को मिलने उसे दूसरी बार अपमानित किया था पीट लके।

उस समस्या का समाधान करने के उपरान्त पिता ने एक दूसरी समस्या को पकड़ा। बाळक को मिछीने पर मूख देने की दुरी देव थी।

वह अपनी दाढ़ी के साथ सोया करता था। लपेरे उठ कर उसकी दाढ़ी बाहर की मीगा पाती और कहती— देखो बानी तुमने रात फिर क्या कर दिया।

बाळक कहता— नहीं मैंने नहीं किया। तुमने किया है।

जौट-पटक बय्यक-समाप्ता उलझल करना बार-बार वह कहना मि मी नहीं चाहती कि तुम ऐसा करो—इनमें से कोई भी बात मिछीने को सूझा न रह लकी। इसलिए माता पिता ने पूछा हम क्या करें जिससे बाळक पावे कि मैं मिछीने पर मूतना छोड़ दूँ ?

उसकी आवश्यकताये क्या-क्या थीं ? पहली वह दाढ़ी की मोँटि गपरा पहनने के बजाय रात को पिता की मोँटि पायजामा पहन कर सोना चाहता था। दाढ़ी उसकी रात की दुष्टताओं से बग भा चुकी थी इसलिए उसने प्रत्येक पूर्णक वह

दिया कि यदि तुम अपने को सुधार लोगे तो मैं तुम्हें पायनामा ले दूंगी। दूसरी, वह अपना अलग बिछौना चाहता था.....दादी ने उस पर आपत्ति नहीं की।

उसकी माता उसे एक बड़ी दूकान पर ले गई। वहाँ जो छक्की बस्तुएँ बेचने पर नियुक्त थी उसे ऑल का इशारा करके उसने कहा “वह छोटे महाशय आपके वहाँ से कुछ बस्तुएँ खरीदना चाहते हैं।”

छक्की ने उसे यह कह कर महत्वपूर्ण अनुभव कराया—“वरुण महाशय, मैं आपको क्या दिखाऊँ?”

वह अमिमान से फूट गया और बोला—“मैं अपने लिए बिछौना खरीदना चाहता हूँ।”

उसे बड़ी बिछौना दिखाया गया जो उसकी माता चाहती थी कि वह खरीदे। माता ने छक्की को ऑल से इशारा किया और उसके को बड़ी लेने पर सम्मत कर लिया गया।

अब रात को पिता घर आया, तो छोटा छक्का दौड़ा-दौड़ा द्वार पर पहुँचा और चिल्ला कर बोला—“पिता जी! पिता जी! ऊपर चढ़ कर मेरा बिछौना देखिए जो मैंने खरीदा है।”

पिता ने बिछौना को देखकर, चार्ल्स स्पेन्स के उपदेशानुसार आचरण किया—“वह हृदय से अनुमोदन करता था और प्रशंसा में कमबोसी नहीं करता था।”

पिता ने पूछा—“अब तुम बिछौने पर मल-मूत्र तो नहीं करोगे?”

“नहीं, नहीं, मैं इस बिछौने पर कभी मल-मूत्र नहीं करूँगा।” छक्के ने अपना वचन रक्खा, क्योंकि इसमें उसके आत्माभिमान का प्रयत्न था। वह उसका बिछौना था। उसने, अकेले उसने, उसे खरीदा था। और अब वह एक छोटे वरुण मनुष्य की भाँति पायनामा पहने हुए था। वह एक युवा पुरुष की भाँति आचरण करना चाहता था। और उसने ऐसा ही किया।

एक दूसरे पिता, क० ट० डटशमैन, की बात सुनिए। वह टेलिफोन इन्जिनियर और इस शिक्षा-प्रवृत्ति का एक विद्यार्थी था। उसकी तीन वर्ष की छक्की फलेबा खाने से इनकार करती थी। डॉट-फटकार, फुलकाइट, प्यार-मुबार सब बेकार सिद्ध हुए। अतः माता-पिता ने अपने मन में सोचा—“हम किस प्रकार उसमें खाने की चाह उत्पन्न कर सकते हैं?”

छोटी छक्की को अपनी माता का अनुकरण करना—अपने को बड़ी और कैंची-सम्मी अनुभव करना बहुत माता था। इसलिये एक दिन उन्होंने उसे

झुरसी पर बैठकर कलेवा तैयार करने की अनुमति दे दी। मौका मिले पर मिठा रसोई घर में निकल गया। कलेवे का मोहन ब्रेकते हुए लड़खरी ने कहा, 'बधा मिठा जी देखिए मैं आज नास्ता तैयार कर रही हूँ।'

उस दिन वह किसी कुत्ताहट के बिना अपने आप अनाज के दो भात खा गई, क्योंकि उसका उसमें अनुराग था। उसे महज की भालना प्राप्य हो गई थी कलेवे का मोहन तैयार करने में उसे आत्म-व्यवहार का मार्ग मिल गया था।

विश्वामित्र मिश्र ने एक बार कहा था— 'आत्म-व्यवहार मानव प्रकृति की एक प्रधान आवश्यकता है।' इसी मनोवृत्ति का उपयोग हम व्यापार में क्यों नहीं कर सकते? जब हमारे पास एक सुन्दर विचार है बजाय इसके कि दूसरे मनुष्य को हम इसे हमारा समझने पर निबध करें, क्यों न उसे इस विचार को खन ही पकाने और बिकाने दें? तब वह इसे अपना ही समझेगा वह इसे पसंद करेगा और कहाविए उसमें से दो भात खा जी लेगा।

याद रखिए— पहले दूसरे व्यक्ति में एक चीज चाह उत्पन्न करें। जो देना कर सकता है, उसके साथ संसार है। जो नहीं कर सकता वह निर्जन मार्ग पर चलाता है।"

लोगों से काम लेने के मौलिक गुर

बीया अध्याय

इस पुस्तक से अधिक से अधिक लाभ उठाने के लिए नौ संकेत

१. यदि आप इस से अधिक से अधिक लाभ उठाना चाहते हैं, तो इसके लिए एक बात अपरिहार्य है, एक ऐसी सारमूल बात है जो सभी नियमों या गुरों से अधिक महत्व रखती है। जब तक आपके पास एक वह आवश्यक वस्तु नहीं, तब तक अध्ययन करने की रीति के विषय में एक सख्त नियम भी किसी काम के नहीं। और यदि आपके पास वह प्रधान गुण है, तो फिर आप किसी पुस्तक से अधिक से अधिक लाभ भी उठा सकते हैं, इस विषय में कोई भी संकेत पढ़े बिना ही कमाई कर सकते हैं।

वह मादू-भरी धातु क्या है ? वह है — “लोगों के साथ व्यवहार करना सीखने की अगाध और आगे बढ़ेकने वाली उत्कण्ठा, और व्यवहार करने के संभव में अपनी योग्यता को बढ़ाने का प्रयत्न और इष्ट सफल।”

ऐसी उत्कण्ठा को आप कैसे विकसित कर सकते हैं। अपने आपको निरन्तर याद दिलाते रहने से कि वे सिद्धान्त आपके लिए कितने महत्वपूर्ण हैं। अपने मन में इस बात का विश्वास लीनिए कि इनका ज्ञान प्राप्त कर लेने से आपको अपनी सामाजिक एवं आर्थिक स्थिति को उन्नत करने में कितनी बड़ी सहायता मिलेगी। अपने मन में बार बार कहिए — “मेरी छोटी प्रियता, मेरा सुख, और मेरी आय लोगों के साथ व्यवहार करने में मेरी पटवता पर ही बहुत कुछ निर्भर करती है।”

२. प्रत्येक अध्याय को पहले जल्दी जल्दी पढ़ जाइए, ताकि सरसरी तौर पर उसका विषय मादूम हो जाय। तब अधिक समझ है कि आपको अगला अध्याय पढ़ने का प्रयोजन हो। परन्तु ऐसा मत कीजिए। हों यदि

आप मनोरञ्जन के लिए ही पढ़ रहे हैं तो बुरी बात है। परन्तु यदि आप मनुष्यों के साथ मेक-बोव उत्पन्न करने की अपनी दमता को बढ़ाने के उद्देश से पढ़ कर रहे हैं तो फिर पीछे झुट्टिए और प्रत्येक जज्बात को बुझा लें। वही राह से पड़िए। अन्त में, इस से एक तो आपका समय बचेगा और दूसरे इसका फल भी होगा।

३ ओ कुछ आप पढ़ रहे हैं उस पर विचार करने के लिए पहले समय का बार बहलिए। अपने मन में सोचिए कि प्रत्येक संकेत का प्रयोग आप कैसे और कब कर सकते हैं। उस प्रकार का पढ़ना सरगोश के पीछे कुत्ते के सरपट दौड़ने की भाँति बड़ी बड़ी पहने से कहीं अधिक लाभदायक होगा।

४ हाथ में एक पेंसिल काही पेंसिल या कार्बोनेन पन लेकर पड़िए। आप आप ऐसा संकेत देंगे जिसका उपयोग आप अनुमान करते हैं कि आप कर सकते हैं तो उसके नीचे कभीर खींच दीजिए। यदि वह बार-बारों वाला संकेत हो तो प्रत्येक वाक्य के नीचे कभीर खींचिए अपना इस पर 'XXXX' का चिह्न लगा दीजिए। चिह्न लगाने और नीचे कभीर खींचने से पुस्तक अधिक मनोरञ्जक बन जाती है और आपको बड़ी से बड़ा पढ़ना बहुत सरल हो जाता है।

५ मैं एक मनुष्य को जानता हूँ जो पत्र-पत्र एक बड़ी इम्पूरेस कम्पनी के कार्यालय का प्रबंधक रहा है। वह प्रति मास इम्पूरेस के वे सब इकरारनामे पढ़ता है जो उसकी कम्पनी जारी करती है। हाँ वह उन्हीं इकरार नामों को मछीनों और बरों पढ़ता है क्यों? क्योंकि अनुमान ने उसे सिखाया है कि वही एक रीति है जिससे वह उनकी बातों को ठीक ठीक वाद रख सकता है।

एक बार मैंने सार्वजनिक वस्तु-कल पर एक पुस्तक लिखने में लगभग १० वर्ष खर्च किये। फिर भी मैं देखता हूँ कि मैंने अपनी पुस्तक में ओ कुछ लिखा था उसे वाद रखने के लिए कुछ समय समय पर उसे फिर पढ़ते रहने की आवश्यकता। जिस सीमा के साथ हम बातों को पूरा करते हैं उस पर आश्चर्य होता है।

इसलिए यदि आप इस पुस्तक के वास्तविक और स्थायी लाभ प्राप्त करना चाहते हैं तो मत समझिए कि एक बार इसे सरसरी तौर पर देख जाना ही पर्याप्त होगा। इसे बड़ी भाँति पढ़ जाने के बाद आपके प्रति मास इसकी दुबारा देखने पर कुछ नई अवलोकन करने चाहिये। इसे बिना अपने सामने मेज पर रखिए। वे बहुरा देखा कीजिए। विरामर अपने मन पर संस्कार बाँटते रहिए कि इस

पुस्तक की सहायता से मैं कितनी बड़ी उन्नति कर सकता हूँ। स्मरण रहे कि जब आप इन सिद्धान्तों पर बार बार विचार और इनका बार बार प्रयोग करेंगे, तभी वे आपके स्वभाव का एक भग बनेंगे और तभी आप न जानते हुए भी इन पर आश्रय कर सकेंगे। और कोई रीति नहीं है।

३ बर्नाबि शॉ ने एक बार कहा था—“यदि आप किसी मनुष्य को कोई बात सिखाएँगे, तो यह कभी नहीं सीखेगा।” शॉ का कथन सत्य था। सीखना एक सक्रमक प्रक्रिया है। हम कर्म द्वारा ही कोई बात सीखते हैं। इसलिये, यदि आप उन सिद्धान्तों का पूर्ण ज्ञाता बनना चाहते हैं जिनका अध्ययन आप इस पुस्तक में कर रहे हैं, तो उनके नियम में कुछ कीजिए। जब जब भी प्रयोग मिले इन नियमों का प्रयोग कीजिए। यदि आप नहीं करते, तो आप इन्हें बल्की से भूल जायेंगे। जो ज्ञान उपयोग में आया जाता है केवल वही आप के मन में ठहरता है।

समयतः प्रत्येक समय इन संकेतों का प्रयोग आप की कठिन जान पड़ेगा। मैं जानता हूँ, क्योंकि मैंने यह पुस्तक लिखी है, और फिर भी जिन बातों का मैंने समर्पण किया है उन सब का प्रयोग करना मैं बहुधा कठिन पाता हूँ। उदाहरणार्थ, जिस समय आप असज हैं, उस समय दूसरे व्यक्ति के दृष्टिकोण को समझने का यत्न करने की अपेक्षा आलोचना करना और दोष देना बहुत अधिक सरल होता है। दूसरे की प्रशंसा की बात ईदने की अपेक्षा उस में छिद्र ईदना बहुधा अधिक सरल होता है। जो कुछ दूसरा व्यक्ति चाहता है उसके विषय में बात करने की अपेक्षा जो कुछ हम आप चाहते हैं उसके विषय में बात करना अधिक स्वाभाविक है। इसी प्रकार बाकी बातें समझिए। इसलिये, जिस समय आप यह पुस्तक पढ़ रहे हैं, स्मरण रखिए, आप केवल जानकारी प्राप्त करने का ही यत्न नहीं कर रहे हैं। आप नये स्वभाव बनाने का उद्योग कर रहे हैं। शॉ, आप जीवन की एक नवीन प्रणाली का भी उपयोग कर रहे हैं। इसके लिये समय, अध्ययन और दैनिक प्रयोग की आवश्यकता है।

इसलिये इन पक्षों पर बार बार विचार कीजिए। इसे मानवी सबंधों पर एक व्यावहारिक गुच्छा समझिए, और जब कभी विविधता समस्या—जैसा कि अपने को दुरुस्त करना, पत्नी को अपने विचार की बनाना, या किसी बिल्हे हुए प्राणिक को समुत्त करना—आपके सामने आए, तो स्वाभाविक बात, आवश्यक निव बात करने से सक्रीय कीजिए। यह सामान्यता गलत होती है। उसके

बनाय हूँ उन पत्तों को जोड़िये और बिना बापों पर आपस चिन्तु डगा रखे हैं उन पर पुनः विचार कीजिए। तब हूँ नवीन रीतियों का उपयोग कीजिए और देखिए, वे आप के चिन्तु क्या जादू कर दिखाती हैं।

७ अब अब मैं आपकी सली, पुत्र या कोई दूसरा भिन्न आपको निजी नियम को महसूस करते हुए पकड़े तब तब उधे एक पैसा या एक जाना दीजिए। इन नियमों पर अधिकार प्राप्त करने को एक उत्साह-पूर्ण सैकड़ बना लीजिए।

८ एक महान्-पूर्ण वैदु के प्रेक्षीकण्ट ने एक बार मेरी एक कक्षा के सामने, एक बहुत ही योग्य पद्धति का वर्णन किया था। इस पद्धति का उपयोग वह आनन्दसि के दिने लिया करता था। इस अनुभव ने पहले स्कूल में बोली शिक्षा आई थी फिर मैं अब वह अमेरिका का एक बहुत ही महान्पूर्ण जर्नलिस्टा-विचारक है। उसने स्वीकार किया कि उसकी सफ़ाया का अधिकार कारण उसकी घर की बनावट दुर्ग पद्धति का निरन्तर प्रयोग है। वह जो कुछ करता है वह यह है। मैं नहीं तक मुझे वास्तव है, उसके अपने धर्मों में नहीं लिखता हूँ।

यहाँ तक मैं एक ऐसी कापी रखता रहा हूँ जिस ने मैं ने उन काम लिख किया करता था जो मुझे दिन भर में करने होते थे। मेरा परिवार समिपार रात को मेरे करने के लिए कोई काम नहीं रखता क्योंकि उसे पता चल है कि मैं प्रत्येक समिपार रात को कुछ समय काम-परीक्षा और पक्काय और पुनर्विचार की उपाय करने वाली किया में लगाता हूँ। रात के सोमन के उपरान्त मैं एकान्त में बैठ जाता हूँ, और काफी जोर कर उस तब मुझकातो, विचारों, और समिपारों पर विचार करता हूँ जो सप्ताह भर में हुए हैं। मैं अपने आप से पूछता हूँ।

‘उस समय मैंने कौन-कौन भूले कीं।’

मैंने जो काम क्या किया-और कि रीति से मैं उस काम को और मैं अच्छी तरह से कर सकता था।

उस अनुभव से मैं क्या सिखाई के सकता हूँ।

मैं बहुत देखता हूँ कि वह साप्ताहिक पुनर्विचार मुझे बहुत ही दुर्भी कर देता है। मुझे बार-बार अपनी ही भूलों पर आत्मनिर्ण होता है। हाँ वह जोर कि कभी-कभी वह बीत रहे हैं वे भूले कम होती जा रही हैं। कभी-कभी तो अब मुझे इस काम-परीक्षा से उठते ही अपनी पीठ पर बपकी देने को मन होता है। इस आत्म निरीक्षण आत्म शिक्षा की पद्धति के वर्षों के निरन्तर अनुभव ने मुझे विज्या काम पहुँचाया है उसका किसी भी दूसरी पद्धति ने नहीं।

इसने मुझे निर्णय करने की मेरी योग्यता को उन्नत करने में सहायता दी है—और इसने मुझे लोगों के साथ अपने सभी सपनों में भारी सहायता दी है। मैं इसकी कितनी भी प्रशंसा करूँ योही है।”

इस पुस्तक में जिन सिद्धान्तों पर विचार किया गया है उनके प्रयोग की शक्ति करने के लिए कोई इस प्रकार की पद्धति क्यों व काम में लाई जाए? यदि आप ऐसी पद्धति से काम लेंगे तो इसका परिणाम दो बातें होंगी।

पहली, आप अपने को ऐसी शिक्षा-अपनायी में लगा पाएँगे जो गम्भीर और कीर्तुलभ-जनक है।

दूसरी, आप देखेंगे कि लोगों से मिलने और व्यवहार करने की आपकी योग्यता कबही बेक की तरह बढती और फैलती है।

१. इस पुस्तक के अन्त में आपको एक रोकनामचा मिलेगा, जिसमें आपको इन सिद्धान्तों के प्रयोग में अपनी सफलताएँ लिखनी चाहिए। जो कुछ लिखिए निश्चित रूप से लिखिए। नाम, तिथियाँ, परिणाम दर्ज कीजिए। ऐसा रोकनामचा रखना आपको और भी बड़े उद्योगों के लिए अनुप्राणित करेगा। आज से कई वर्ष बाद जब कभी आप सुयोग से इसमें लिखी घटनाओं पर दृष्टि डालेंगे, तो वे कितनी मोहिनी प्रतीत होंगी।

इस पुस्तक से अधिक से अधिक काम उठाने के लिए —

१. लोगों के साथ व्यवहार करने के सिद्धान्तों को सीखने की जगह और जगह ढूँढने वाली उत्कण्ठा बढाइये।

२. प्रत्येक अध्याय को दो बार पढ़ने के उपरान्त ही तीसरे को हाथ लगाइए।

३. पढ़ते समय, अपने मन से यह पूछने के लिए कि प्रत्येक संकेत का प्रयोग आप कैसे कर सकते हैं, बार बार ठहरिए।

४. प्रत्येक महत्वपूर्ण विचार पर चिन्ह लगाइए।

५. प्रति मास इस पुस्तक पर पुनर्विचार कीजिए।

६. जब भी सुयोग मिले इन सिद्धान्तों का प्रयोग कीजिए। अपनी प्रति दिन की समस्याओं के समाधान में सहायता लेने के लिए इस पुस्तक का एक व्यावहारिक गुटके के रूप में उपयोग कीजिए।

७. आपका मित्र जब-जब भी आपको इस सिद्धान्तों में से किसी एक को भग्न करते हुए पकड़े तब तब उसे एक पैसा या एक आना देकर इन नियमों

यह कीजिये तब सब कहीं आपका स्वागत होगा

मित्र बनाने की विधि माझम करने के लिए आप इस पुस्तक को क्यों पढ़ते हैं ? उसके गुरु का अध्ययन क्यों नहीं करते, सवार में जिससे बढ़ कर मित्र बनाने वाला दूसरा कोई नहीं ? वह कौन है ? शायद यह कुछ ही आपको गली में आता मिले। जब आप उससे इस फुट के अन्तर पर पहुँचेंगे, तो वह अपनी दूँख दिखाने लगेगा। यदि आप उधर कर उसे बपक्री देंगे, तो वह, वह दिखाने के लिए कि वह आपको कितना पसंद करता है, मारे प्रसन्नता के उछलने लगेगा। और आप जानते हैं कि उसके इस प्रेम-प्रदर्शन के पीछे कोई गुप्त उद्देश्य नहीं है, वह आपके पास कोई जागीर नहीं देचना चाहता, और न ही आप से विवाह करना चाहता है।

क्या आपने कभी इस पर विचार किया कि कुत्ता ही एक ऐसा जन्तु है जिसे रोटी के लिए काम नहीं करना पड़ता ? सुभी को भोजन देने पड़ते हैं, गाय को दूध देना पड़ता है, और तोते को बोखना पड़ता है, परन्तु कुत्ता आपको केवल प्रेम देकर ही अपनी जीविका प्राप्त करता है।

जब मैं पाँच वर्ष का था, मेरे पिता ने पचास सेंट में एक छोटा-सा पीछे बाछों वाला पिछा भोजन लिया था। वह मेरी बाल्यावस्था का प्रकाश और आनन्द था। वह दोष तीसरे पहर, लगभग साढ़े चार बजे, रास्ते पर अपनी सुन्दर ओंखें मझाए हुए सामने के आँगन में बैठ जाता था। ज्यों ही वह मेरा शब्द सुनता था शायी में से मुझे भोजन की डोसरी दिखाते हुए आते देखता, वह गोली की तरह भागता, हँस की छल्लों और उल्लास की मी-मी के साथ मेरा स्वागत करने के लिए हँसता हुआ पसल पर दौड़ आता।

टिप्पू पाँच वर्ष तक मेरा निरन्तर साथी रहा। वह एक बुद्धिमानक रात्रि को-नै उसे कभी न मूँझगा मुझसे दस फुट के अन्तर पर वह मर गया, गाल के गिरने से उसकी मृत्यु हो गई। टिप्पू का देहान्त मेरे बाल्यकाल का एक दुःखात नाटक था।

टिप्पणी, हमने मानव शास्त्र पर कभी कोई पुस्तक नहीं पढ़ी थी। हमें पढ़ने की आवश्यकता ही न थी। हम किसी दिव्य ज्ञान से जानते थे कि दूसरे लोगों में सच्चा अनुराग रखने से दो मास में सितने मित्र बनाए जा सकते हैं, उसने दूसरे लोगों को हम में अनुराग रखने बाध्य बनाने का मन करके दो वर्ष में भी नहीं बनाए जा सकते। मैं इसे फिर कहता हूँ -

दूसरे लोगों में दिव्यस्वी केने से हम दो मास में सितने मित्र बना सकते हैं उसने दूसरे लोगों को हम में दिव्यस्वी केने बाध्य बनाने का मन करके दो वर्ष में भी नहीं बना सकते।

फिर भी मैं ऐसे लोगों को जानता हूँ, और आप भी जानते हैं जो दूसरे लोगों को मर्त्यता या हास-परिहास द्वारा अपने में दिव्यस्वी रखने बाध्य बनाने का मन करते हुए जीवन में मारी मूक करते हैं।

निश्चय ही इससे काम नहीं बनता। लोगों को आपने दिव्यस्वी नहीं। उनको मुक्त में दिव्यस्वी नहीं। उनको-सबसे दोहर और लौकिक-अपने में दिव्यस्वी है।

सबसे अधिक किस शब्द का उपयोग होता है वह मान्य करने के लिए म्यूयार्क टेलीफोन कम्पनी ने टेलीफोन पर की जाने वाली बात-चीत का विश्लेषण अध्ययन किया था। आपने अनुमान कर लिया होगा - वह शब्द है सर्वनाम 'मैं' 'मे' 'मे' । टेलीफोन के ५ बार्ताकारों में इसका उपयोग १,९९ बार किया गया था। 'मैं' । 'मे' । 'मे' । 'मे' । 'मे' ।

अब आप किसी ऐसे समूह का कोटो देखते हैं जिसमें आप भी सम्मिलित हैं तो सबसे पहले आप जिसका मित्र कहते हैं।

यदि आप समझते हैं कि लोग आप में अनुराग रखते हैं तो इस प्रश्न का उत्तर दीजिए - यदि आप एक आपका देहन्त हो जाए तो आपकी सब बातों के साथ सितने लोग हलें ?

अब तक आप लोगों में दिव्यस्वी न रखते हों। अब तक लोग आपमें दिव्यस्वी क्यों है ? अब अपनी वैश्विक क्षितिज और अपना उत्तर यहाँ लिखिए -

यदि हम केवल लोगों को प्रभावित करने और लोगों को हममें दिव्यस्वी रखने वाले बनाने का प्रयत्न करेंगे तो हमें कभी भी जगह नहीं मिलेगी जिसे न मिल सके। मित्र और कबे मित्र, उस बीच से नहीं बनाए जाते।

विशेषज्ञ ने इसका उद्योग करके देखा था। बीमारी कोल्डरटन के ल

अपनी अन्तिम मेंट में उसने कहा था—“बोलफाईन, सत्कार में मैं किसी से कम भाव्यतावादी नहीं रहा, फिर भी, इस समय, सत्कार में तुम ही एक ऐसी हो जिस पर मैं श्रोता कर सकता हूँ।” और ऐतिहासिकों को सन्देश है कि वह उस पर भी श्रोता कर सकता था या नहीं।

वीनस के प्रसिद्ध मनोविज्ञानी स्वर्गीय एडमंड एडमर ने बहुत कुछ झूठ झूठ नाम की एक पुस्तक लिखी थी। उसमें वह कहता है—“जो व्यक्ति अपने दूसरे साथी मनुष्यों में दिक्कत नहीं रखता उसे ही जीवन में बड़ी से बड़ी कठिनाइयाँ भोगनी हैं और बड़ी दूसरों के लिए बड़ी से बड़ी हानि का कारण होता है। ऐसे ही व्यक्तियों से सब मानवी असफलताएँ उत्पन्न होती हैं।”

आप मनोविज्ञान पर वीसियों पाण्डित्य पूर्ण पोषे पढ़ जाइए, आपको एक भी कणन ऐसा न मिलेगा जो आपके और मेरे लिए इससे अधिक महत्वपूर्ण हो। मैं पुनरुक्ति को पसंद नहीं करता परन्तु एडमर का वक्तव्य इतना चारमर्भित है कि मैं इसे मोटे अक्षरों में तुम्हारा लिखने जा रहा हूँ—

“जो व्यक्ति अपने दूसरे साथी मनुष्यों में दिक्कत नहीं रखता उसे ही जीवन में बड़ी से बड़ी कठिनाइयाँ भाती हैं और बड़ी दूसरों के लिए बड़ी से बड़ी हानि का कारण होता है। ऐसे ही व्यक्तियों से सब मानवी असफलताएँ उत्पन्न होती हैं।”

एक बार मैंने न्यूयार्क-विश्वविद्यालय में छोटी कहानियाँ लिखने की कबज सीखना आरम्भ किया। यह विषय कॉलियर्स पत्र का संपादक पढ़ाया करता था। यह कहा करता था कि मेरे पास छापने के लिए नित दर्जनों कहानियाँ आती हैं, पोके से अनुच्छेद पढ़ने पर मैं अनुमन कर सकता हूँ कि कहानी का लेखक छोगों को पसंद करता है या नहीं। यदि कहानी-लेखक छोगों को पसंद नहीं करता, तो छोग उसकी कहानियाँ प्रसंद नहीं करेंगे।

कहानी लिखने के सवष में वार्ताछाप करते हुए इस अनुमनी संपादक ने दो बार ठहर कर उपदेश देने के लिए कामा मौगी। उसने कहा—“मैं आपको बड़ी बातें बता रहा हूँ, जो आपको समीपदेष्टा आपको बतायगा। परन्तु, सत्य रक्षित, यदि आप सफल कहानी-लेखक बनना चाहते हैं, तो आपको छोगों में दिक्कतवादी लेनी पड़ेगी।”

यदि उपन्यास और कहानी लिखने के सवष में यह बात ठीक है, तो आप निश्चय कर सकते हैं कि छोगों के साथ आंमने-सामने होकर व्यवहार करने में यह

ठिप्पी, तुमने मानस शास्त्र पर कभी कोई पुस्तक नहीं पढ़ी थी। तुम्हें पढ़ने की आवश्यकता ही न थी। तुम किसी दिव्य ज्ञान से जानते थे कि दूसरे लोगों व सम्पत्ति अनुराग रखने से दो मास न बिताने मित्र बनाए जा सकते हैं। उसने दूसरे लोगों को हम में अनुराग रखने बाध बनाने का यत्न करके दो वर्ष में जी नहीं बनाए जा सकते। मैं इसे फिर कहता हूँ -

दूसरे लोगों में दिक्कतस्वी केने से हम दो मास में बिताने मित्र बना सकते हैं। उसने दूसरे लोगों को हम में दिक्कतस्वी केने बाध बनाने का यत्न करके दो वर्ष में जी नहीं बना सकते।

फिर भी मैं ऐसे लोगों को जानता हूँ, और आप भी जानते हैं, जो दूसरे लोगों को मारना या हार परिहास द्वारा अपने में दिक्कतस्वी रखने बाध बनाने का यत्न करते हुए जीवन में भारी भूख करते हैं।

निश्चय ही इससे काम नहीं चलता। लोगों को आपमें दिक्कतस्वी नहीं। उनको तुझ में दिक्कतस्वी नहीं। उनको-उपरि होमर और डॉल-अपने में दिक्कतस्वी है।

सबसे अधिक विश्व शब्द का उपयोग होता है, वह मास्टर करने के लिए म्यूबार्क टेलीफोन कम्पनी ने टेलीफोन पर की जाने वाली बात-चीत का समिन्धन किया था। आपने अनुमान कर लिया होगा - वह शब्द है सर्वनाम 'मे'। 'मे' 'मे' 'मे'। टेलीफोन के ५ वार्ताकारों में इसका उपयोग १,९९ बार किया गया था। 'मे' 'मे' 'मे' 'मे' 'मे' 'मे' 'मे' 'मे' 'मे' 'मे'।

अब आप किसी ऐसे समूह का फोटो देखते हैं जिसमें आप भी सम्मिलित हैं तो सबसे पहले आप किसका चित्र देखते हैं ?

यदि आप समझते हैं कि लोग आप में अनुराग रखते हैं तो इस प्रश्न का उत्तर दीजिए - यदि आप उस आपका देहान्त हो जाय तो आपकी सब बातों के साथ बिताने लोग होंगे ?

अब तक आप लोगों में दिक्कतस्वी न रखते हों। अब तक लोग आपमें दिक्कतस्वी क्यों हैं ? अब अपनी पंक्ति कीजिए और अपना उत्तर यहाँ लिखिए -

यदि हम केवल लोगों को प्रभावित करने और लोगों को हममें दिक्कतस्वी रखने बाध बनाने का प्रयत्न करेंगे तो हमें कभी भी अनेक लम्बे निष्कपट मित्र न मिल सकेंगे। मित्र और लम्बे मित्र उस दिन से नहीं बनाए जाते।

लेपोलिन ने इसका उपयोग करके देखा था। बीमारी कोस्टार्न के साथ

अपनी अन्तिम भेंट में उसने कहा था—“जोसफाईन, ससार में मैं किसी से कम मायगशाली नहीं रहा, फिर भी, इस समय, ससार में तुम ही एक ऐसी हो जिस पर मैं भरोसा कर सकता हूँ।” और ऐतिहासिकों को उन्हे है कि वह उस पर भी भरोसा कर सकता था या नहीं।

वीनस के प्रसिद्ध मनोविशाली स्वर्गीय एस्कर एडलर ने बहुत जाइफ़ कुछ मीन हू पू नाम की एक पुस्तक लिखी थी। उसमें वह कहता है—“जो व्यक्ति अपने दूसरे साथी मनुष्यों में दिखचस्पी नहीं रखता उसे ही जीवन में बड़ी से बड़ी कठिनाइयों आती हैं और बड़ी दूसरों के लिए बड़ी से बड़ी हानि का कारण होता है। ऐसे ही व्यक्तियों से सब मानवी असफलतायें उत्पन्न होती हैं।”

आप मनोविज्ञान पर बीसियों पाण्डित्य-पूर्ण पोथे पढ़ जाइए, आपको एक भी कथन ऐसा न मिलेगा जो आपके और मेरे लिए इससे अधिक महत्वपूर्ण हो। मैं पुनरुक्ति को पसंद नहीं करता परन्तु एडलर का वक्तव्य इतना सारगर्भित है कि मैं इसे मोटे अक्षरों में पुनरा लिखने जा रहा हूँ—

“जो व्यक्ति अपने दूसरे साथी मनुष्यों में दिखचस्पी नहीं रखता उसे ही जीवन में बड़ी से बड़ी कठिनाइयों आती हैं और बड़ी दूसरों के लिए बड़ी से बड़ी हानि का कारण होता है। ऐसे ही व्यक्तियों से सब मानवी असफलतायें उत्पन्न होती हैं।”

एक बार मैंने न्यूयार्क-विश्वविद्यालय में छोटी कहानियाँ लिखने की कला सीखना आरम्भ किया। वह विषय कॉलियर्स पत्र का संपादक पढ़ाया करता था। वह कहा करता था कि मेरे पास छापने के लिए नित दर्जनो कहानियाँ आती हैं, योसे से अनुच्छेद पढ़ने पर मैं अनुभव कर सकता हूँ कि कहानी का लेखक छोगों को पसंद करता है या नहीं। यदि कहानी-लेखक छोगों को पसंद नहीं करता, तो छोग उसकी कहानियाँ पसंद नहीं करेंगे।

कहानी लिखने के सबब में बार्तालाप करते हुए इस अनुभवी संपादक ने दो बार ठहर कर उपदेश देने के लिए खमा मॉगी। उसने कहा—“मैं आपको बही बातें बता रहा हूँ, जो आपको समोपदेहा आपको बतायगा। परन्तु, सरण रखिए, यदि आप सफल कहानी लेखक बनना चाहते हैं, तो आपको छोगों में दिखचस्पी लेनी पड़ेगी।”

यदि उपन्यास और कहानी लिखने के सबब में यह बात ठीक है, तो आप निश्चय कर सकते हैं कि छोगों के साथ आम्ने-सामने होकर व्यवहार करने में यह

सिगुनी ठीक है।

सिगुनी बार जब होई बर्स्टन ब्राडने में जाया तो मैंने एक रात उसके कपड़े पहनने के कमरे में बिताई। वह बर्स्टन जादूयों का गुह और हस्त-कौशल दिखाने वालों का राजा है। वह जागीर वर्ष तक हज़ारों दिखवाकर ओलांगन की चमकृत और लोगों को आश्चर्य से स्तम्भित करता हुआ बार बार सारे संसार में घुमा है। उस करोड़ से भी अधिक लोग ऐसे सच कर उसके वयासे देख चुके हैं और वह कमाया दो करोड़ डॉलर कमा चुका है।

मैंने बर्स्टन से उसका सफ़र का रहस्य पूछा। निश्चय ही उसकी सिगुनी उसके साथ कोई सच नहीं। वह २० अमी लोग कड़ा ही था वह बार से गुज़र गया था। वह बार सखी बात के हरी न सोता था रोटी मीन कर पाता था रेलवे स्टेशन पर जाने हुए सान बोर्डा को देख देखकर पाना खीसता था।

क्या उसे जादू का ज्ञान दूसरों से था? नहीं। उसने मुझे बताया कि हस्त-कौशल पर ऐसी-वैसी पुस्तकें लिखी जा चुकी हैं और बीसियों मनुष्य उतना जानते हैं जितना मैं जानता हूँ। परन्तु उसका बात दो ऐसी बलुएँ थी जो दूसरों के पास न थीं। पहली यह कि समाजा सिखाने समय वह जो प्रकाश करता था उसमें अपना व्यक्तिगत डाकने की उसमें योग्यता थी। वह एक बहुत मझरी था। वह मनुष्य प्रकृति को जानता था। जो कुछ भी वह करता था उसका मतलब हवाय उसके स्वर का प्रत्येक उतार चढ़ाव और उठना और गिरना इन सबका अभ्यास उसने पहले से किया होता था और उसकी क्रियाओं का समय एक एक सच तक बैठा रहता था। परन्तु इसके अतिरिक्त बर्स्टन को लोगों में सखी दिखवानी थी। उसने मुझे बताया कि जादू का सच दिखाने वाले अनेक मझरी हकीकों की ओर देखकर अपने मन में कहते हैं— मेरे पास ज्ञान के अक्षर हैं मैं इन सब को मूर्ख बनाऊँगा। परन्तु बर्स्टन की विधि इसके सर्वथा भिन्न थी। उसने मुझे बताया कि जब वह भी मैं समाधा करने रय-म पर जाता हूँ मैं अपने मन में कहता हूँ— मैं हूँ हूँ क्योंकि वे लोग मेरे समाधा देखने आए हैं। हकी के मतलब से मैं एक बहुत ही सुशाने हक से अधिक कमा रहा हूँ। मैं हूँ बराबरमय अपनी अच्छी से अच्छी चीज दिखाऊँगा।

उसने मुझे स्पष्ट कहा कि जब तक मैं अपने मन में कहूँ बार वह नहीं करेगा कि मैं अपने सचों पर प्रेम करता हूँ मैं अपने सचों पर प्रेम करता हूँ। वह तक कभी समाधा दिखाने के लिए रय-म पर नहीं जाता था। क्या उसका

यह काम हास्य-जनक है, बेहूदा है ? आपको अधिकार है, इसे जो इच्छा है समझिये। मैं तो बिना किसी टीका-टिप्पणी के आपको बता रहा हूँ कि यह एक योग है जिसका उपयोग संसार का एक बहुत प्रसिद्ध ऐन्द्रजालिक किया करता था।

मीमती शुभन हीरक ने मुझे बहुत कुछ यही बात बताई थी। झुघा और हृदय-भग के रहते, इतने दुःख-भरे जीवन के रहते कि जिसके कारण एक बार उसने अपने आपको और अपने बच्चों को भार डालने की चेष्टा की—इस सबके रहते, वह संगीत-विद्या में दिन पर दिन उत्पत्ति करती गई, यहाँ तक कि वह एक जगत् प्रसिद्ध चोटी की गायिका बन गई। उसने भी स्वीकार किया कि मेरी सफलता का एक रहस्य यह है कि मैं लोगों में गहरा अनुराग रखती हूँ।

थियोडोर रुजवेल्ट की आश्चर्यकारी छोड़-प्रियता का भी एक रहस्य यही था। उसके नौकर तक उससे प्रेम करते थे। उसके हन्सी टडलुए, जेम्स ई. एमोस, ने उसके विषय में थियोडोर रुजवेल्ट, हीरो दू डिज बेल्ट, नामक एक पुस्तक लिखी है। उस पुस्तक में एमोस इस शानदार कथन का वर्णन करता है—

एक बार मेरी स्त्री ने राष्ट्रपति रुजवेल्ट से बॉब ब्वाइट (Bob white) के विषय में पूछा, क्योंकि उसने वह कभी देखा न था। रुजवेल्ट ने उसे अच्छी तरह से समझाया कि बॉब ब्वाइट क्या होता है। इस के कुछ समय उपरान्त, हमारी शौपड़ी के टेकीफोन की घटी बजी। (एमोस और उसकी स्त्री रुजवेल्ट की जागीर पर एक शौपड़ी में रहा करते थे।) मेरी स्त्री ने उत्तर दिया। रुजवेल्ट स्वयं बोल रहे थे। उन्होंने उसे बुला कर कहा कि तुम्हारे खिड़की के बाहर बॉब ब्वाइट है, तुम यदि बाहर इष्टि डालोगी तो तुम्हें वह देखा पड़ेगा। ऐसी ऐसी छोटी बातें उनके विशेष गुण थे। जब कभी भी वे हमारी शौपड़ी के पास से होकर निकलते थे, हम चाहे ओसल में हों, हम उन्हें पुकारते सुनते थे—
 ✓ “ओ ओ-ओ, पुनी।” या “ओ ओ-ओ, जेम्स।” पास से होकर निकलते समय वे एक मित्र की मूर्ति बनाया करते थे।

इस प्रकार के मनुष्य पर प्रेम करने से नौकर लोग कैसे रुक सकते थे ? उसे पसंद करने से कोई कैसे बर्द हो सकता था ?

एक दिन रुजवेल्ट साहब (जब वे राष्ट्रपति नहीं रहे थे) ब्वाइट हाउस में गए। उस समय राष्ट्रपति टेफ्ट और उनकी बर्मपल्ली मीमती टेफ्ट दोनों घर पर न थे। दीन-हीन लोगों पर रुजवेल्ट को कितना प्रेम था, इसका पता इस बात से लगता है कि उन्होंने ब्वाइट हाउस के सभी पुराने नौकरों का, यहाँ तक कि रसोई के बर्तन

मौलाने वाली राखियों का भी, नाम लेकर अभिवादन किया। बापों वर लिखा है कि जब कलबे-ड ने अलार्स नाम की रसोई घर की दासी को देखा तो उससे पूछा कि क्या तुम जब भी मक्की की रोटी बनावा करती हो ? अलार्स ने उत्तर दिया कि मैं कभी कभी नौकरों के लिए बनाती हूँ, परन्तु ऊपर चौकटे वाली में से इसे कोई नहीं खाता।

‘कलबे-ड गरब कर बोझ-बह तो उनका भुरा स्वभाव है। मित्रों पर मैं राष्ट्रपति से कहूँगा।’

‘अलार्स वाली मरकर उसके लिए रोटी का एक टुकड़ा आई। वह उसे खाता हुआ और रास्ते में जो भागी, मजदूर बादि उसे मिलते उनका अभिवादन करता हुआ कार्यालय में चला गया।’

यह प्रत्येक व्यक्ति को उसी तरह सुलावा या जैसे वह भुक्तान में सुलावा करता था। वे जब तक भी एक घरे में एक दूसरे से कनाफूची बना करते हैं। बापक दूसर ने उसका नमन होकर कहा वही एक प्रसन्नता का दिन है जो लगभग दो वर्ष में हमें आया है हममें से कोई भी वह दिन देखकर इसके पहले से ही डरकर छेने को सवार न होगा।

दूसरे लोगों की समस्याओं में गहरी दिक्कतों रसने ने ही डाक्टर चार्ल्स व हस्तिनड को निम्नविचारण का एक बहुत ही लम्बे टुकड़ा बना दिया था— आपकी समस्या होगा कि वह अमेरिका के पश्चिम के वह होने व पार वर्ष बाद से लेकर यूरोप के विद्यमानों के युद्ध के आरम्भ होने से पोंच वर्ष पहले तक हार्बर्ट निम्न विचारण का भाग्य विचारता बना रहा। डाक्टर हस्तिनड की पद्धति का एक उदाहरण यह है। एक दिन एक नया कथन क र कथन विचारों उन निधि में से पचास डॉलर उधार लेने टुकड़ा के कार्यालय में गया। उस दे दिया गया। उस में हार्बर्ट कथनवा देने के बाद वहाँ से पक गया— मैं जब कथन के अपने शब्द उद्धृत कर रहा हूँ जब टुकड़ा हस्तिनड ने कहा हुपवा बैठ जाइए। मेरे बैठ जाने पर वह बोला और जिसे तुम मुझे निम्न हुआ कि मैंने तुम्हारा है तुम अपने कमरे में ही पकाव और खाते हो। अच्छा मैं इसे तुम नहीं समझता यदि तुम्हें जीक मोहन पर्याप्त भावा में मिल जाता है। जब मैं कथन में था तो मैं भी ऐसा ही किया करता था। क्या तुम्हने कभी मात वाली रोटी भी बनाई है ? यदि वह पर्याप्त रूप से परिष्क और पर्याप्त रूप से शीघ्र हुए मौल की बनाई जाय, तो तुम्हारे लिए सर्वोत्तम वस्तु है क्यों कि उसने कोई

चीज निकम्मी नहीं जाती। मैं इसे इस प्रकार बनाया करता था।' तब उसने मुझे बताया कि मौस को किस प्रकार चुनना, किस प्रकार चीरे-चीरे पकाना चाहिए, जिससे मांस बन कर उबने से मांस-रस अन्ध को लेसदार चाबनी का रूप धारण करले, तब इसे कैसे काटना और धनु के भीतर दूसरा उसका रस कर कैसे दवाना और ठंडा साना चाहिए।"

मैंने व्यक्तिगत अनुभव से माहूम किया है कि जिन जोगों के पीछे सारी दुनिया भागती है उनमें सच्ची दिलचस्पी लेकर मनुष्य उनका भी आदर, समय और सहयोग प्राप्त कर सकता है। इसे उदाहरण से समझाता हूँ—

कुछ वर्ष हुए मैंने उपन्यास, कहानी और नाटक लिखने की शिक्षा देने के लिए 'रूला और विज्ञान की मुकलिन सलाह' में एक वर्ग खोला था। हम चाहते थे कि कथलीन नॉरिस, फेनी हर्स्ट, इडा टारबल, एल्वर्ट पेपसन टरह्यून, स्पर्ट हृष, और अन्य प्रसिद्ध और कार्वरत प्रत्यकार भी मुकलिन आकर अपने अनुभवों से हमें आमान्वित करें। इसलिए हमने उन्हें लिखा कि हमारे हृदय में आपकी कृतियों के प्रति बड़ी आदर-भुक्ति है और आपका उपदेश पाने और आपकी सफ़लता के रहस्य सीखने में हमें गहरी दिलचस्पी है।

इनमें से प्रत्येक पत्र पर आभार के साथ ही विचारियों के हस्ताक्षर थे। हमने कहा, हम अनुभव करते थे कि वे अपने कार्य में जीन हैं—इतने जीन हैं कि उनके पास लेखन तैयार करने के लिए समय नहीं। इसलिए हमने उनके विषय में और उनके काम की रीतियों के विषय में प्रश्नों की एक सूची साथ भेज दी ताकि वे उनका उत्तर लिख दें। उन्होंने उसे पसंद किया। इसे कौन पसंद नहीं करेगा! अतएव वे घर छोड़ कर चले गये और हमें सहायता देने के लिए पाला का कढ़ उठाकर मुकलिन आ पहुँचे।

इसी रीति के उपयोग द्वारा मैंने मियोडोर कलवेस्ट के मन्त्रिमण्डल में अर्थमंत्री लेक्ली म० डॉ०, डेफ्ट के मन्त्रिमण्डल में अटर्नी जनरल जार्ज व० निकरशाम, विधिमन्त्री जेनिंग ब्राउन, मेडलिन डॉ० कलवेस्ट, और अनेक अन्य प्रख्यात जोगों को सम्मिलित किया कि वे आकर मुझसे सार्वजनिक भाषण करने की कला सीखने वाले विचारियों के साथ वार्तालाप करें।

हम सब, चाहे कुनदे हो, या इलवाई हो या सिंहासन पर बैठे हुए राजा हो, हम सब हमारी प्रशंसा करने वाले जोगों को पसन्द करते हैं। उदाहरण के लिए, जर्मनी के कैसर को ही ले लीजिए। विश्वव्यापी महायुद्ध के अन्त पर,

संसार में उससे बड़कर और किसी से बुरा नहीं की जाती थी। यहाँ तक कि उसका अपना राष्ट्र भी उसके विरुद्ध हो गया। तब वह अपने प्राण बचाने के लिए हाथपंख में भाग गया। उसके विरुद्ध बुरा का भाव इतना प्रबल था कि करोड़ों मनुष्य उसकी बोली गेली नीच डाकना अपना उसे जीते जी बल डाकना चाहते थे। क्रोध के 'स हाजलक के नीच एक छोटे से कड़वे से कैसर को प्रचुरा और इवाकता से चमकता हुआ एक तरल और निष्कपट पत्र लिखा। इस छोटे कड़वे ने कहा कि 'स बातका कोई मुचावका नहीं कि बुरे लोग क्या स्थापन करते हैं मैं विज्ञान को अपना सम्राट् समझ कर उदा प्रेम करता रहूँगा। कैसर पर 'स पत्र का बड़ा प्रभाव पड़ा। उसने कड़वे को मिलने के लिए बुलाया। कड़वा भावा और साथ ही उसकी माता भी—और कैसर ने उससे विवाह कर लिया। उस कड़वे को 'मिथ बनाने और लोगों को प्रभावित करने की विधि' पर पुस्तक पढ़ने की आवश्यकता न थी। स्वामयिक प्रगति से ही वह मिथ जानता था।

यदि हम मिथ बनाना चाहत हैं तो हम बुरों के लिए काम करने चाहिए—ऐसे काम जिनके लिए कमजोर शक्ति स्वाधत्मा और विचार शीघ्रता की आवश्यकता होती है। जब ड्यूक ऑफ मिन्डसर प्रिंस आल्बर्ट का उसके लिए दक्षिण अमेरिका जाने का कालक्रम बनाया गया। उस यात्रा पर प्रसन्न करने के पूर्व उसने स्पेनिश भाषा सीखने पर कई मास लगाये ताकि वह उस देश की भाषा में लोगों से बातचीत कर सके। दसवर्ष वह दक्षिण अमेरिकानों में बड़ा खोर मिथ हो गया।

मैं यहाँ तक अपने मिथों के काम दिन जानने का विशेष ध्यान रखता हूँ। कैसे? यद्यपि मुझे पश्चिम-बोधिप म रही भर भी निश्चित नहीं मैंने बुरे से पूछना आरम्भ किया कि क्या आप मनुष्य की जन्म तिथि का उसके चरित्र और स्वभाव के साथ कोई संबंध मानते हैं? तब मैंने उससे उसका जन्म का मास और तिथि पूछी। मैंने उसने उद्घाटनार्थ २४ नवम्बर बताया तो मैं मन में बार-बार गुरगुराता रहा २४ नवम्बर २४ नवम्बर। क्यों ही उसने पीठ के पीछे मैंने हठ डकका नाम और जन्म दिवस नोट कर लिया और बाद को जन्म दिन की काफी म चढ़ा किया। प्रत्येक वर्ष के आरम्भ में मेरे कैलेंडर में वह जन्म दिन की तिथिवा की ताकिका तैयार रहती है अतएव वे अपने आप मेरे ध्यान में रहती हैं। जब जन्म दिन आता है तब मेरी चिड़ड़ी या तार पहुँच जाता

है। वीर कैसा निशाने पर बैठता है। बहुधा मैं सप्ताह में एक ऐसा व्यक्ति होता हूँ जिसे वह अन्त-विधि याद होती है। दूसरा कोई बधाई का पत्र या तार नहीं भेजता।

यदि हम मित्र बनाना चाहते हैं, तो हमें उत्साह और उत्साह के साथ लोगों का अभिवादन करना चाहिए। जब कोई व्यक्ति आपको फोन पर बुलाये, तो ठीकी मनोविज्ञान से काम लीजिए। ऐसे स्वर में "हलो" कहिए जिससे ठपके कि आप उसके बुलाने पर कितने प्रसन्न हुए हैं। न्यूयार्क टेलीफोन कंपनी ने एक स्कूल खोल रखा है, जिसमें वह अपने यज्ञ-संचालकों को "नम्र प्रीच" ऐसे ढंग से कहना सिखाती है, जिसका अर्थ होता है "नमस्कार, आपकी सेवा करने में मुझे बड़ी प्रसन्नता है।" कल हम जब टेलीफोन पर उत्तर देने लगे तो यह बात याद रखनी चाहिए।

क्या वह मनोविज्ञान व्यापार में भी काम करता है? हाँ, करता है। मैं बीसियों उदाहरण दे सकता हूँ, परन्तु हमारे पास केवल दो के लिए ही समय है।

न्यूयार्क सिटी के एक बड़े बैंक से सत्रह रहनेवाले चार्ल्स र. वास्टर्स नाम के सम्बन्ध को एक वारपोरेशन (संस्था) के विषय में गुप्त रिपोर्ट तैयार करने का काम दिया गया। वह केवल एक ही ऐसे व्यक्ति को जानता था जिसे वे सत्र बार्ते माहूम थीं जिनकी उसे मारी आवश्यकता थी। वह एक बड़ी औद्योगिक मण्डली का प्रधान था। श्री. वास्टर्स उससे मिलने गया। ज्यों ही द्वारपाल श्री. वास्टर्स को प्रधान के कार्यालय में लेकर गया, एक तरुणी स्त्री ने द्वार में से शिर निकाल कर प्रधान से कहा कि आज मुझे आपके लिए कोई टिकट के टिकट नहीं मिले।

प्रधान ने श्री. वास्टर्स को बताया कि मैं अपने बारह वर्ष के पुत्र के लिए टिकट इकट्ठे किया करता हूँ।

श्री. वास्टर्स ने अपने आने का प्रयोजन बताया और प्रश्न पूछना आरम्भ किया। प्रधान के उत्तर अनिश्चित, अस्पष्ट और व्यापक थे। वह बात करना नहीं चाहता था, और कोई भी चीज उसे बात करने पर प्रेरित न कर रही। इस संक्षिप्त भेंट का कुछ भी फल न हुआ।

श्री. वास्टर्स ने यह बटना बर्ग को धुमाते हुए कहा, "सच पूछिए, मुझे कल न बतता था कि मैं क्या करूँ। तब मुझे यह बात स्मरण हो आई जो उसकी

सेनेटरी जी ने उससे कही थी— 'आफ के डिफेंड बाय वर्य का दुब' और मुझे यह भी खरब हो आया कि हमारे वैद्यक का परराष्ट्र विभाग का सामर प्रसालिज प्रत्येक महारोध से माने वाली विद्वत्तियों पर से डिफेंड इकट्ठे किया करता है।

दूसरे दिन तीसरे पहर मैं उस मनुष्य से फिर मिलने गया और भैंसर कहकर मैत्रा कि मेरे पास आपके लड़के के लिए कुछ डिफेंड है। मुझे यही उल्लाह और भाव भगत के साथ भीतर से आया गया और उसने मेम-पूर्वक मेरे साथ हाव मिलाया। उसके मुसमण्डल से बुल्डोहर और लविष्ठा की रश्मियाँ निकल रही थीं। डिफेंडों को बड़े आश्चर्य के साथ देखने हुए उसने कहा 'मेरे आर्ज को यह बहुत मायगा। और इसे देखिए। यह तो एक बहुमूल्य रत्न है।'।

'हमने डिफेंडों के विषय में सर्वे करने और उसके लड़के के निष को देखने में आप धन्य कार्य किया। इसके उपरान्त उसने अपना एक बट्टे से जो अधिक समय मेरे बिना कहे ही जो जानकारी मुझे पचाई थी उसे लविस्तर देने में लगाया। उसे जो कुछ मास्टर का वह सब उसने मुझे बताया और फिर अपने अभिनव कमचारियों को बुला कर उसने पूछा। उसने अपने कुछ लविषों को टेलेफोन किया। उसने मुझे अपनी लॉकडों रिपोर्टों और विद्वत्तियों पत्रों से जाद दिया। मेरा काम बन गया।

एक दूसरा दयाल भीषिए।

डिफेंडरकिना के मीसुत ली एम नरक वर्यो एक बड़ी बेन-स्टोर उल्ला के पास कोवला बेचने का बल कर चुके थे। एल्लु बेन स्टोर कंपनी ने अपना इन एक नगर के बाहर के व्यापारी से करीबना न छोड़ा। वह नरक के कर्मी लव के दरवाजे के डीक चामने से हो कर ईबन के जाती रही। ली नरक ने एक रात मेरे एक बर्ग में भाषण दिया। उसमें उसने बेन-स्टोरों पर अपनी लविष्ठा बरलाई और कहा कि ये राह के लिए समिधाप है।

फिर मैं उसे आभार का कि अब भी वे उसका कोवला क्यों नहीं करीबते। मैंने उसे सुनाया कि इससे भिन्न पार्श्व सब कर देखो। संक्षेप में जो सब हुआ वह इस प्रकार है। हमने अपने बग के विचारियों में इस विषय पर एक विवाद रक्ता निरन्तर हुआ कि बेन स्टोर के प्रसार से देश को क्या लविष्ठा हानि अधिक हो रही है।

मेरे सुनाने पर नरक ने उत्तर पत्र किया उसने बेन:

करना स्वीकार कर लिया। तब वह सीधा उसी चैन-स्टोर सखा के प्रबन्धकों के पास पहुँचा जिते वह घृणा करता था। वहाँ जाकर उसने कहा, “मैं आपके पास कोपला बेचने का पत्तन करने नहीं आया। मैं आप से मुझ पर एक कृपा करने की प्रार्थना लेकर आया हूँ।” इसके बाद उसने उनकी विवाद की बात बता कर कहा, “मैं आप से सहायता माँगने आया हूँ, क्योंकि मुझे कोई दूसरा ऐसा व्यक्ति नहीं मिला रहा जो मुझे वे बातें जिनकी मुझे आवश्यकता है आप से अधिक बता सकता हो। मैं इस विवाद में जीतने के लिए उत्सुक हूँ। आप जो भी सहायता मुझे दे सकते हैं, उसके लिए मैं आपको सदा आभारी रहूँगा।”

बाकी की कहानी नफ़्त के अपने शब्दोंमें इस प्रकार है—

मैंने इस अनुषंग से ठीक एक मिनट देने की प्रार्थना की थी। इसी क्षणोंमें के साथ उसने मुझसे मिलना स्वीकार किया था। जब मैंने अपनी घटना सुनाई तो उसने मुझे कुर्सी पर बैठने का इशारा किया और पूरा एक घंटा और सैता-सीस मिनट मेरे साथ बातें करता रहा। उसने एक दूसरे प्रबन्धक को बुलाया जिसने कि चैन स्टोरों पर एक पुस्तक लिखी थी। उसने नैशनल चैन-स्टोर एसीसिएशन की लिख कर इस विषय पर विवाद की एक प्रति मुझे ले दी। वह अनुभव करता था कि चैन-स्टोर जगता की सच्ची सेवा कर रहा है। वह सैकड़ों लम्बाई के लिए भी कुछ कर रहा है उसका उसे गर्व है। जब वह बातें कर रहा था, उसकी ओर लक्ष्य चमक रही थी, और मुझे स्वीकार करना पड़ता है कि उसने ऐसी बातों के बारे में मेरी ओर लक्ष्य दीं जिनका मुझे कभी स्वप्न में भी विचार न आया था। उसने मेरा सारा मानसिक भाव भी बदल दिया।

जब मैं वहाँ से चकने लगा, तो वह द्वार तक मेरे साथ आया, उसने मेरे कंधे पर अपनी बाँह रखी, विवाद में जीतने के लिए शुभ कामना की, और कहा कि किसी समय आकर विवाद का वृत्तान्त अवश्य सुना जाना। अन्तिम शब्द जो उसने मुझे कहे, वे थे—“कृपया अन्त के अन्त में मुझे अवश्य दर्शन देना। मैं आपको कोयले का भार देना चाहता हूँ।”

मेरे लिए यह एक चमत्कार था। मेरे कहे बिना ही वह आप कोपला लेने को कह रहा था। उसमें और उसकी समस्याओं में सच्चे तौर पर दिलचस्पी लेनेवाला बन कर मैंने दो घंटे में जितना काम निकाल लिया उतना मैं उसको मुझ में और मेरे कोपले में दिलचस्पी लेने वाला बनाने का। बल करके दो वर्ष में भी न निकाल सका था।

श्री नरक आपने कोई नई सच्चाई मास्त्रम नहीं की। क्यों कि वेर
हुई ईसा के जन्म से भी एक सौ वर्ष पहले एक प्रसिद्ध रोमन महाकवि ने कहा
था। हम दूसरा म तब दिखवस्पी लेते हैं जब वे हम म दिखवस्पी लाते हैं।

अतएव यदि आप लोगों का प्यारा बनना चाहते ह तो पहला नियम है—

दूसरे लोगों में सच्ची दिखवस्पी लीजिए

यदि आप अधिक सुखदायक व्यक्तित्व बनाना चाहते हैं मानवी संघर्ष
में अधिक कार्वकारी निपुणता प्राप्त करना चाहते हैं तो मैं प्रार्थना करता हूँ
कि आप डाक्टर हेनरी लिड्क हूट दि हीटर्न हू विस्कीवच नामक पुस्तक पढ़िये।
पुस्तक के नाम से ही न डर जाएँ। य- कोई ऐसी पुस्तक नहीं जो बैचक हूते
तौर पर ही अच्छी हो। यह एक ऐसे प्रसिद्ध मानस शास्त्री की लिखी हुई है,
जिन्होंने तीन सहस्र से अधिक लोगों से व्यक्तिगत रूप से बात की है और उनको
परामर्श दिया है। वे लोग उसके पास व्यक्तित्व-सम्बन्धी समस्याएँ लेकर आते
थे। डा लिड्क ने मुझे बताया कि मैं इस पुस्तक का नाम सरकारीपूर्वक 'हान
हू बीचकर बूकर वर्सेनिबिटी अर्थात् व्यक्तित्व क विकास की विधि' रख सकता
था। इसमें उस विषय का वर्णन है। आप उसे मनोरञ्जक और कान्तर्पक
पाँवेंगे। यदि आप इसे पढ़ेंगे और इसकी सूचनाओं पर आचरण करेंगे तो आप
निरपेक्ष ही लोगों के साथ व्यवहार करने की आपकी निपुणता बढ़ जाएगी।

यदि आपको य- पुस्तक लायब्रेरी में या बुक स्टोर में न मिले तो।
डाक्टर ७५ स्ट्र मैक्कर उसके प्रकाशक दि मैकमिलन कम्पनी, ९ सिम
एन्ग्लू, न्यूयार्क सिटी से मंगा लीजिए।

लोगों का प्यारा बनने की छः रीतिया

दूसरा अध्याय

पहला संस्कार अच्छा डालने की एक सरल रीति

हाल में मैं न्यूयार्क में एक सहमोज में गया था। मेहमानों में से एक स्त्री, जिसे दायमाग में रखा मिला था, प्रत्येक पर सुलभ संस्कार डालने की उत्सुक थी। उसने हीरो, मोतियों और समूर पर अच्छा धन छुटाया था। परन्तु उसने अपने मुख-भण्डक के सम्बन्ध में कुछ भी नहीं किया था। उससे स्लापन और स्वार्थपरता ठपक रही थी। जिस बात को प्रत्येक मनुष्य जानता है उसको वह नहीं समझती थी, अर्थात् स्त्री के मुख-भण्डक की भाव-भाङ्गी उसकी पीठ पर पहने हुए कपड़ों की अपेक्षा कहीं अधिक महत्वपूर्ण होती है। (बात में बात है, जब आपकी स्त्री कोई बहुमूल्य साड़ी या समूर का कोट रसीदने लगे तो वह पकित उसे छुनाने के लिए अच्छी है।)

चर्लस स्वेब ने मुझे बताया था कि उसकी मुसकुराहट का मोल दस सहस्र डालर है। सफलतः वह इस सन्तर्क को समझ रहा था। कारण यह कि स्वेब की असाधारण सफलता का प्रायः सारा कारण उसका, व्यक्तित्व, उसकी मोहिनी शक्ति, और लोगों का प्यारा बनने की उसकी योग्यता है, उसके व्यक्तित्व में एक असीब आनन्दप्रद बात उसकी मनोहर मुस्कान है।

एक बार मैंने मौरिस जेवेलियर के साथ सौदा बिताई। उब कहुँ, मुझे बड़ी निराशा हुई। वह मौन और वाफ़-कृपण था। जो कुछ मैं अज्ञा क्रिये था वह उससे खर्बसा मिला था। परन्तु जब वह मुस्कराया तो ऐसा जान पड़ा मानो मेथों में से सूर्य चमका हो। यदि उसमें वह मुस्कान न होती, तो सम्भवतः अब तक भी वह पेरिस में, अपने पिता और भाइयों के सहस्र, फर्नीचर तैयार करने का व्यवसाय किया करता।

कमों की जगह शब्दों से कैंची होती है मुस्कान का कर्म होता है ' मैं तुम्हें पसंद करता हूँ। इस मुझे खुशी बनाने हो। इस से मिल कर मुझे प्रसन्नता हुई है।'।

यही कारण है कि कुत्ते "तुम्हें अच्छे लगते हैं।" वे हम देखकर इसमें प्रसन्न होते हैं कि वे प्रसन्नता से उछल पड़ते हैं। इस छिप स्मायल हम भी उनसे मिलकर प्रसन्न होते हैं।

मन में कपट रस कर बाहर की मुलकाहट से आप किसी को मूल नहीं बना सकते। हम जानते हैं कि वह जिसकामे की मुस्कान है, इसलिए हम इसे भुरा मानते हैं। मैं लम्बी मुस्कान की उत्साह और लोहपूर्ण मुस्कान की अन्तस्तक से निकलनेवाली मुस्कान की ही उस प्रकार की मुस्कान की बात कर रहा हूँ जिसका मण्डी में अच्छा मौक पड़ सकता है।

न्यूयार्क के एक बड़े डिपार्टमेंट स्टोर के प्रबंधक ने मुझे बताया कि जिस लड़की ने अपनी मिठक भी पाल नहीं लिया वह उसमें मनोहर मुस्कान है जो मैं उसे बूझान पर लौड़ा बेचने के लिए देख गल रल सकता हूँ, फलतः गम्भीर मुल वाले इधनान्नाम की नहीं।

युनाइटेड स्टेट्स की एक बहुत बड़ी रक्त-कम्पनी के बोर्ड ऑफ डायरेक्टर्स के चेयरमन ने मुझे कहा कि उसके अपने पयवेसनों के अनुसार मनुष्य को जिस काम के करने में आनन्द का अनुभव नहीं होता उसमें उसे कबलित ही लगता होता है। "व मैथोसिक मैता का इस पुरानी कहावत म अधिक मिसाल नहीं कि बेचक कहा परिभ्रम ही वह जादू की सामी है जो हमारी जमिधायमी के द्वार का दाग जोल सकती है। उसने कहा मैं ऐसे लोगों को जानता हूँ जिन्हें इसलिए लगता हुई कि उन्होंने अच्छे समय पर अपना व्यापार बंद कर ले लिया। बाद की मैंने उन लोगों को गले पडा जोल बचाते देखा। वह काम अकथिकर हो गल। उनको उसमें आनन्द आता वह हो गया और वे अलसक रहे।

बहि आप चाहते हैं कि लोग आपसे प्रसन्नतापूर्वक मिलें तो आपको उनसे प्रसन्नतापूर्वक मिलना चाहिए।

मैंने कइसी "मापारियो से कहा है कि आप एक सप्ताह तक दिन भर किसी पर मुस्कनाते रहिए और उसके बाद कलक में आ कर मुझे उसके परियाय कुना-इए। इसका क्या प्रभाव हुआ है। आगे देखें न्यूयार्क कई एक्सपर्ट के एक नेम्बर मिस्त्रियम व रमिनहाइट की वह एक किडी है। उसका नामक

कोई कनोटा नहीं। शास्त्र में, यह सैरुकी में से एक नष्टना मान है।

श्री० लीनहार्डट लिखता है, "मुझे विवाह ठिठे अठराह वर्ष से भी अधिक समय हो गया। इस समूचे काल में, खेरे बागले से ठे कर काम पर बाहर जाने के समय तक, अपनी पत्नी को देख कर मैं क्रोधित ही मुस्कराना होता था मैंने उस से दो दर्जन गन्ध कहे होते। इस नगर में मुझ से बड़ कर कला-सुखा व्यक्ति यावद ही कोई दूसरा हो।

"जब आपने मुझे मुस्कराइट-सम्पन्नी अनुभव के विषय में बात-चीत करने को कहा, तो मुझे एक सप्ताह तक इसकी परीक्षा करके देखने का विचार आया। इसलिष्ट दूसरे दिन खेरे, बागों को कपी करते समय, मैंने दर्पण में अपनी निरुद्ध कृपनी को देख कर मन में कहा, 'बिस्, तुम आज मुँह फुलाए रखने का अपना स्वभाव छोड़ने का रहे हो। तुम आज मुस्कराने का रहे हो। और तुम अभी से अस्वभ्य करी जा रहे हो।' जब मैं योजना करने बैठा, मैंने मुस्कराते हुए 'प्रिये, सुप्रभातम्' कह कर अपनी धर्मपत्नी का अभिवादन किया।

"आपने मुझे चेतावनी दी थी कि शब्द इस से मेरी स्त्री आनन्द-वर्धित हो जाय। मैं कहूँगा, आपने उस की प्रतिक्रिया का अनुमान कम लगाया था। वह मेरे शब्दों से धक्का बर्ह। उसे बस्का-खा गया। मैंने उसे कहा कि भविष्य में वह बात निष्ठ हुआ करेगी। जब दो मास से मैं निष्ठ उस का इसी प्रकार मुस्कारन के साथ अभिवादन करता हूँ।

"मेरे इस परिवर्तित भाव के कारण हमारे घर में इन दो मास में कितनी सुखधान्ति रही है उसनी राय बर्ष नहीं थी।

"अब जब मैं अपने कार्यालय के सिष्ट प्रस्थान करता हूँ, तो वहाँ एजीवेटर पहने पाके धड़के का मुस्कराते हुए 'नमस्कार' के साथ अभिवादन करता हूँ। मैं मुस्कार के साथ द्वारपाल का अभिवादन करता हूँ। जब मैं राखानसी से रेकवासी माँगता हूँ तो मुस्कराते हुए माँगता हूँ। जब मैं कर्ष एक्स्पेंस में जाता हूँ तो वहाँ ऐसे मनुष्यों को देख कर मुस्कराता हूँ जिन्होंने आज तक मुझे पहले कभी मुस्कराते नहीं देखा था।

"मैंने कबही ही देखा कि प्रत्येक व्यक्ति मुझ पर भी प्रसन्नतापूर्वक मुस्कराता है। जो लोग मेरे पास शिकमत के कर या अपनी जग्या सुनाने आते हैं मैं उन के साथ हँस हँस कर बर्बाद करता हूँ। उन की बातें सुनते समय मैं मुस्कराता हूँ। मैं देखता हूँ कि इस से उनकी मनाना बहुत आसान हो जाता है। मैं देखता हूँ कि

मुस्कराने से मुझे प्रतिदिन डाँकर थोड़े नहीं बहुत से डाँकर प्राप्त होते हैं।

“मेरे काबीज्य में एक दूसरा इलाक़ भी है। उस का एक स्कार्फ़ अपने स्वभाव का नमूना है। मुस्कराते हुए मुझ मन्त्र के साथ लोगों से प्यार करने से जो अपने परिणाम निकाले वे उसकी प्रसन्नता से मैं इतना फूल गया कि मैंने कुछ दिन पहले उस स्कार्फ़ से अपने मानवी सम्बन्धों के नवीन उत्पन्न करने का। तब उसने स्वीकार किया कि अब मैं पहले पहल उस की कर्म के साथ इकट्ठा मिल कर काम करने आया था तो वह मुझे एक मौल्य रीति समझता था—और अभी थोड़े ही दिन हुए उसने अपनी सम्मति बदली है। उसने कहा कि अब मैं मुस्कराता हूँ तब बसुत मनुष्य होता हूँ।

मैंने अपनी पद्धति में से आलोचना को भी निकाल दिया है। अब मैं बुरा कहने में स्थान में गुणमन्त्र और प्रशंसा करता हूँ। मैं जो कुछ चाहता हूँ उसके विषय में बातें करना मैंने बंद कर दिया है। अब मैं दूसरे मनुष्य का हितकोष जानने का उपयोग करता हूँ। मैं जाता है सचमुच मेरे धोवन में कानि उत्पन्न कर ही है। अब मैं पहले से पूर्णतः मित्र मनुष्य अधिक सुखी मनुष्य अधिक पनी मनुष्य हूँ मेरे पास वन और मित्र पहले से कहीं अधिक हैं—अपराधी नहीं ऐसी थी हैं जिन की अधिक आवश्यकता है।

स्मरण रहे कि यह सब एक ऐसे कूटकारिक सांसारिक व्यवहार में बहुर इलाक़ का किता हुआ है जिस की नींवका ही म्यूचार्ड कब एकसमय में अपने लिए कम्पनिया के विले खरीदने और बेचने से बचती है वह आपार इतना फटिन है कि इस का उपयोग करने वाले ही मनुष्यों में से ९९ असफल रहने हैं।

आपका मुस्कराने को मन नहीं होता ! तो फिर क्या ! दो बातें कीजिए। पत्नी अपने को मुस्कराने पर विवश कीजिए। यदि आप अकेले ह तो अपने को सीटी की तरह आवाज निकालने या गुनगुनाने या सर निकालने या गाने पर बाध्य कीजिए। इस प्रकार आचरण कीजिए मानो आप पहले से ही सुखी हैं। यह बात आप को सुखी बनाने का काम करेगी। हार्बर्ट विस्मयिकात्मक स्वर्गीय प्रोफेसर मिस्त्रिन्स बेन्च ने इसी बात को इस प्रकार कहा है— कर्म मानना का अनुसरण करता प्रतीत होता है परन्तु वास्तव में कम और मानना इकट्ठे चलने हैं। कम प्रत्यक्ष रूप से इच्छा क बच में है परन्तु मानना नहीं। इसलिए कर्म का नियन्त्रण कर के हम अप्रत्यक्ष रूप से मानना का नियन्त्रण कर सकते हैं।

इसलिए यदि हमारे मन की प्रवृत्तता नष्ट हो चुकी है तो उसकी प्राप्ति करने

का ऐच्छिक रास्तामार्ग यह है कि हम सानन्द बैठकर इस प्रकार कर्म और बात-चित्त करें मानो प्रसुप्तता पहले से ही वहाँ विद्यमान है।"

ससार में प्रत्येक व्यक्ति सुप्त है—और उसको पाने का एक निश्चित मार्ग है। यह है अपने विचारों को बग में डरना। सुप्त वास्तव्यताओं पर निर्भर नहीं करता। इसका निर्भर भीतरी अवस्थाओं पर है।

आप के पास क्या है या आप कौन हैं, या आप कहाँ हैं या आप क्या कर रहे हैं, वे बातें आप को सुखी या दुःखी नहीं बनाती। आप जो कुछ सोचते हैं उसी पर आप का सुख दुःख निर्भर करता है। उदाहरणार्थ, हो सकता है कि हो मनुष्य एक ही स्थान में हो और एक ही काम कर रहे हो, दोनों के पास धन और अधिकार एक समान हो—तो भी एक दुःखी हो और दूसरा सुखी। कारण? क्योंकि दोनों का मानसिक भाव एक नहीं। मैंने चीन की विनाशकारी गर्मी में तीन आने दिन पर रक्त और पसीना एक करते हुए चीनी कुठियों में उठने ही सुखी सुखमय देखे हैं जितने कि मैं पुष्प-बाटिका में उड़ने हुए लोगों में देखता हूँ।

महाकवि शेक्सपीयर का कथन है, "कोई वस्तु अच्छी या बुरी नहीं, निवार ही उसे वैसी बना देता है।"

एनी बिट्टरन ने एक बार कहा था कि "अधिकांश लोग प्रायः उतने सुखी होते हैं जितना सुखी होने का वे निश्चय कर लेते हैं।" उस का कथन ठीक ही है। उस कथ का एक उल्लेख दृष्टान्त मैंने थोड़े दिन हुए देखा। मैं न्यूयार्क में ऑट्टो आइलैंड स्टेशन की सीढ़ियों चढ़ रहा था। धीरे ठीक सामने तीस वालीस वुडे छड़के छड़ियों और बैराखियों के सहारे ऊपर चढ़ रहे थे। एक छड़के को तो उठाकर ऊपर ले जाना पड़ा। उन का हास्य और उल्लास देखकर मुझे बड़ा आश्चर्य हुआ। इन छड़कों के प्रपक्व से मैंने इस विषय में सचाँ की। उस ने कहा, "अरे, ठीक है, जब छड़का अनुभव करता है कि मैं आसु मर के लिए खड़ा हो रहा हूँ, तो पहले तो उसे बड़ा भय पहुँचता है, परन्तु, चपके का प्रमाण दूर होते ही, वह सामान्यतः अपने को मास्य पर छोड़ देता है और तब सामाजिक छड़कों से भी अविन्न सुखी हो जाता है।"

मेरा मन उन छड़कों को प्रणाम करने का होता था। उन्होंने मुझे एक ऐसी शिक्षा दी जिसे, मुझे आभा है, मैं कभी न भूलूँगा।

मैं एक दिन तीसरे प्रहर अंमली मेरी पिकनोर्ड से मिलने गया। उन दिनों वे बगल केअर बैच से उल्लास लेने की तैयारी कर रही थीं। उस समय सखार

सम्भवतः वह समझ रहा था कि वे निश्चित और शुद्धी हैं परन्तु मैंने उन्हें अतीव शान्त और उल्लासपूर्ण पाया। उन में से कुछ की रगियों निकल रही थीं। उन का रस्य रसा था। उन्होंने 'ये एक वैसीच फले की पुस्तक न प्रकट किया है। इस पुस्तक के पाठ से आपको क्या आनन्द प्राप्त होगा। अपने शारीरिक पुस्तकालय में जाकर मेरी निष्कर्षों कृत 'हार्ड नोट्स ऑन रॉड' केन्द्र पढ़िए।

मैड्रिड में अमेरिका का एक बड़ा ही सरल इस्तेमाल करने वाला मनुष्य है। उसने मुझे बताया कि कई वर्षों पूर्व मैंने मायूम किया था कि मुक्तकाले हुए मनुष्य का सदा आगत होता है। इससे किसी मनुष्य के कार्यालयों में प्रवेश करने के पूर्व वह सदा एक क्षण के लिए ठहर कर उन अनेक बातों की सोचता है जिन के लिए वह उस मनुष्य का कृतक है अपने मुसाम्बक पर एक बड़ी मुस्कान छाता है जिस से निष्कर्षित से लेकर पुनर्वात तक सभी उसमें मान व्यक्त हैं, और इसके बाद कमरे में प्रवेश करता है जब कि वह मुस्कान उस के मुसाम्बक पर से अभी छूट हो रही होती है।

उस का विश्वास है कि इस तरह से दूर से उसे इस्तेमाल करने में असाधारण उपकृष्टा हुई है।

एकदम ईर्ष्या के इस छोटे से विवेकपूर्ण परामर्श की ध्यान से पढ़िए—परन्तु उत्तर रहे कि केवल पढ़ने से कुछ लाभ न होगा जब तक आप इसका उपयोग न करेंगे—

जब भी आप घर से बाहर जाएं छोड़ी की मोटर की ओर लेंचिए फिर की पोली को रोकें बाके बाहर और केन्द्रों की पूरी तरह से भर लीजिए रूप की लीजिए अपने मित्रों का धुल्लगाह के साथ अभिवादन कीजिए और जब भी हाथ मिलाइए उसे उल्लाह के साथ मिलाइए। आप के सम्बन्ध में लोगों की आशंका हो जानगी इसका मय मत कीजिए और अपने अनुभवों के विषय में सोचने में एक क्षण भी व्यर्थ न कीजिए। आप जो कुछ करना चाहते हैं उसे अपने मन में दृढ़तापूर्वक बसा लीजिए, और सब अपना सब बिना कदके जल की ओर पीना बढ़ते चलिए। जो महान् और उच्चतर काम आप करना चाहते हैं उन पर ध्यान लगाइए। सब जगह जगह मानान् मास्कर का रस आगे बढ़ता चलेगा आप देखेंगे कि आप की इच्छा की पूर्ति के लिए जिन सुयोगों की आपसम्पत्ता है वे अमान्य अपने आप आप के हाथ में आ रहे हैं जिस प्रकार प्रवाण-कीड की लालर की बहरी लहरों न से वह सब मित्रता पदा है जिसकी उसे अत्यन्तकता होती है। अपने मन में उस योग्य स्तर उपरोक्त

अन्विता का चित्र खींचिए जो आप बनने की इच्छा रखते हैं। फिर जो विचार आप के मन में है वह प्रतिक्षण आप को बदल कर वही विशेष व्यक्ति बना देगा।... विचार सर्वोपरि है। सत्य मानसिक भाव-साहस, निष्कपटता और उत्तम धर्म का भाव बनाये रखिए। यथार्थ रूप से चिन्तन करना शक्ति करना है। सब काम इच्छा द्वारा होते हैं और प्रत्येक निष्कपट प्रार्थना सुनी जाती है। हम उसी के सहज हो जाते हैं जिस पर हमारे हृदय जमे होते हैं। ठोड़ी को मीसर दबा कर और फिर की चोटी को ऊपर उठा कर चलिए। हम में देवता बनने की क्षमिता है।

प्राचीन चीनी बड़े बुद्धिमान-सखार की रीतियों में बुद्धिमान हैं। उन में एक कहावत है जिसे काट कर हमें अपनी टोपियों के भीतर विपका रखना चाहिए। वह इस प्रकार है—“जिस मनुष्य का मुखमण्डल मुस्कराता हुआ नहीं, उसे दुकान नहीं खोलनी चाहिए।”

दुकानों के विषय में चर्चा करते हुए, मैक हर्बिज़ पञ्चन ने, योमनशीम, फॉर्किन्स एण्ड कंपनी के लिए अपने एक विज्ञापन में साधारण तत्वज्ञान का उपदेश दिया है—

क्रिस्मस में मुस्कराहट का मूल्य

इस पर कोई कुछ नहीं खाता, परन्तु यह पैसा बहुत करती है। इसे पाने वाले माकामास हो जाते हैं, परन्तु देने वाले नी दरिद्र नहीं हो जाते।

यह एक क्षण में उत्पन्न होती है और इसकी स्थिति कभी कभी सदा के लिए बनी रहती है।

कोई मनुष्य इतना नहीं नहीं कि जिसका इसके बिना विवाह हो सके, और न कोई इतना दरिद्र है कि जो इसके कामों से बची न हो।

यह घर में सुख उत्पन्न करती है, व्यापार में क्याति कराती है, और समर्थन के लिए किन्ना हुआ मित्रों का हस्ताक्षर है।

यह बड़े धुर के लिए विधान है, हलोस्ताद के लिए दिव का प्रकाश है, डिहुरे धुर के लिए रूप है, कह के लिए प्रकृति, का सर्वोत्तम प्रतिकार है।

तो भी यह भोक्त नहीं की जा सकती, नौगी नहीं जा सकती, उबार नहीं की जा सकती, या डुराई नहीं जा सकती, क्यों कि जब तक यह भी न जाय तब

उक सप्ताह में वह किसी के कुछ काम की नहीं ।

और यदि आप क्रिस्मिस में अन्तिम समय में चीजें खरीद रहे हों और काम की आवश्यकता से बच जाने के कारण हमारा कोई दूकानदार आपका मुस्कराहट के साथ स्वागत न कर सके तो क्या हम आपसे मार्शला कर सकते हैं कि आप मुस्कराना नहीं यूँसे ?

क्यों कि मुस्कराहट की जिसी आवश्यकता हमारे है जो मुस्कराहट दूसरों का स्वागत नहीं करते, बल्की किसी दूसरे को नहीं ।

इसलिए यदि आप लोगों का प्यार करना चाहते हैं, तो निम्न न १ है

मुस्कराइये ।

छोगों का प्यारा बनने की छः रीतियाँ

लीलारा बज्जाय

यदि आप यह नहीं करते, तो आप कष्ट
की ओर अग्रसर हो रहे हैं।

सन् १८९८ की बात है, रॉफ़ डेव कार्डेरी, न्यू यार्क में एक बड़ी दुर्घटना हो गई। एक बाइक मर गया था और पचौसों जर्पों के साथ जाने की हैमारी कर रहे थे। बिम फारले जलियाँ में मोड़ा बंधने गया। नूमी बर्फ से ठंढी हुई थी, हाँतों पवन शरीर को पीरती का रही थी, चेहरा कई दिन से मिटाया नहीं गया था, जब उसे कुन्ध पर पानी पिखाने से जाया गया, तो उसने बिनीर से घूम कर जोर से दोनों बुद्धिधियों चला दीं, और बिम फारले को मार डाला। इस प्रकार उस छोटे से बॉब में उस सप्ताह एक के अलावा दो अल्पेष्टि-संसार हुए।

बिम फारले आपने पीछे एक विषय, तीन जगह, और इयोरेंट के कुछ सेकण्डों डोंकर छोड़ गया।

उसका बन्ना जगका, बिम, दस वर्ष का था। वह एक ईंटों के मट्टे में काम करने लगा था। वहाँ वह रेत को गाड़ी में उठा कर ले जाता, उसे लोचों में डालता और ईंटों को रूप में सुकने के लिए किनारे के बरक कड़ा करता था। इस जगह के बिम को अधिक शिक्षा पाने का कमी अवसर न मिला था। परन्तु अपनी आध्यात्मिक प्रकृतिक्रिया के कारण, उसमें छोगों का प्यारा बनने की स्वाभाविक प्रवृत्ति थी। इसलिए वह राजनीतिक कार्य करने लगा। ज्यों-ज्यों वर्ष बीतते गये, उसमें छोगों के नाम पार रखने की अलौकिक योग्यता उत्पन्न हो गई।

उसने कभी हाई स्कूल के भीतर पेंस भी नहीं रखता था, परन्तु वह अभी अध्यात्मिक कार्य का भी नहीं हुआ था कि चार काकेबों ने उसे उपस्थितों से विनम्रित

कर दिया और वह डेमोक्रेटिक नैशनल कमेटी का चेयरमैन और यूनाइटेड स्टेट्स का पोस्टमास्टर बनकर बन गया।

एक बार मैंने बिम फारके से मीट की और उससे उसकी सफलता का रहस्य पूछा। उसने कहा 'कहा परिचय'। मैंने कहा, "हैसी मत करो।"

उसने तब मुझसे पूछा कि उसकी सफलता का कारण मैं क्या समझता हूँ। मैंने उत्तर दिया, मैं समझता हूँ, आपको इस तरह मनुष्यों के नाम याद हैं आप उनको उनका नाम के कर बुझा सकते हैं।

उसने कहा, "नहीं, आप भूलते हैं। मुझे पचास सहस्र मनुष्यों के नाम याद हैं।

इसमें कभी भूल न कीजिए। इसी बोनवता की सहायता से भी फारके ने डेमोक्रेटिक क्लब के को राष्ट्रापति बनाया था।

बिज बर्गो में बिम फारके एक सिक्सटी-कपती का मास बेचने के लिए दौरा कर रहा था और बिज बर्गो में वह स्लोनी प्लाइट में टाउन क्लर्क था, उसने नाम याद रखने की पद्धति निकाली थी।

आरम्भ में तो वह बहुत सरल थी। जब भी वह किसी नये व्यक्ति से मिलता, तो वह उसका पूरा नाम उसके बाक बन्धों की संख्या, उसका व्यापार, और उसके राजनीतिक और बूरे विचार सब बाँटे मास्टर कर देता। उस मनुष्य के मानसिक बिज के साथ साथ वह इन सब बातों को भी याद रखता। अगली बार जब वह उस मनुष्य से पुनः मिलता चाहे एक वर्ष के पश्चात् ही क्यों न हो वह उसकी पीठ पर बगरी देता उसके पुनः-कलम और खेती-बाड़ी का हाक पूछता। यदि ऐसे मनुष्य के इतने अधिक अनुगामी हों तो इसमें आश्चर्य ही क्या है।

जब क्लब के राष्ट्रापति बनने के लिए बल आरम्भ किया, तो उसके पूर्व कई मास तक बिम फारके प्रतिदिन एकड़ी पत्र पश्चिमी और उत्तर-पश्चिमी राज्यों के लोगों को भित्तिता रहा। तब वह रेकमाही में आ कूदा और उत्तरीय दिन में उसने बीच राज्य और बाहर सहस्र गीठ बूझ डाले। इस काम में उसने कभी रेकमाही मोडर और नाम दाय भाषा की। वह एक नगर में ठहरता, अपने जनों से भोजन, पाव या कुछ मोल में मिलता और उनसे 'इस सब कर बाँटे करता।'।

ज्यों ही वह पूर्व में लौट कर पहुँचा, बिज बिज बर्गो में वह बूझ आया था उनमें से प्रत्येक स्थान के एक मनुष्य को उसने सिखा कि बिज बिज जैसी से मैंने

गत-जीव की थी उनकी एक सूची उसे भेजे। अन्तिम सूची में सहस्रों नाम थे, फेर भी जेम्स फारले ने उनमें से प्रत्येक जन को व्यक्तिगत पत्र लिखा, जिसे एक प्रकार की सूक्ष्म चापझूटी समझना चाहिए। ये विद्वत्सिद्धि 'श्रीमान् बाक्टर् मोहनदास' या 'श्रीमान् रायसाहब इन्द्रप्रताप जी, आदि शब्दों से नहीं, बल्कि "आरे मोहन" या "आरे इन्द्र" आदि वनिष्ठतासूचक शब्दों से आरम्भ होती थी और उनके अन्त में पूरे नाम 'जेम्स' के जगह लिखा रहता था "बुम्हास बिम"।

जेम्स फारले ने अपने जीवन के आरम्भ में ही यह माह्रम कर लिया था कि सामान्य मनुष्य बिना अपने नाम में लिखवस्थी रखता है उसका संसार के सोप सव नामों को यदि इकट्ठा कर दिया जाय तो उनमें भी नहीं रखता। यदि आप उस नाम को वाद रखते हैं और उसे सहज में पुकारते हैं, तो जब आप इतने से ही उस मनुष्य की सूक्ष्म और अत्यन्त हृदयग्राही प्रशंसा कर देते हैं। परन्तु यदि आप इसे भूल जाते हैं या इसे गच्छ लिख देते हैं—तो आप अपने को ज़ही मारी शत्रुनिधा में बाध देते हैं। उदाहरणार्थ, मैंने एक बार पैरिस में सार्वजनिक भाषण की कक्षा सिखाने के लिए स्नास खोजा और नगर में रहने वाले सभी अमेरिकनों को विद्वत्सिद्धि भेजी। फ्रोंसीसी टाइपिस्टों ने, ईंग्लिश भाषा का अल्प ज्ञान रखने के कारण, नामों के द्विज्यों में गद्दी भूल कर दी। एक गृहस्थ ने, जो पैरिस में एक बड़े अमेरिकन बैंक का मैनेजर था, मुझे कठोर मर्तना लिखी, क्योंकि उसके नाम के द्विज्यो गच्छ लिखे गये थे।

एम्ब्यू फारलेगी की सफलता का क्या कारण था ?

वह इसपात-समाद कहता था, तो भी वह आप इसपात के विषय में बहुत कम जानता था। ऐक्यों ऐसे मनुष्य उसके वहाँ नौकर थे जिनका इसपात-सम्बन्धी ज्ञान उस से कहीं अधिक था।

परन्तु वह जानता था कि लोगों से काम कैसे लेना चाहिए—और इसी ने उसे जनाध्य बनाया। आरम्भिक जीवन में, उसने संगठन के लिए समाजिक सूक्ष्म-दर्शिता और नेतृत्व के लिए प्रतिभा दिखलाई थी। दस वर्ष की आयु को पहुँचते पहुँचते, उसने भी यह आविष्कार किया कि लोग अपने नामों को किटना आश्चर्यजनक महत्त्व देते हैं। उसने उस आविष्कार का उपयोग सहयोग प्राप्त करने में किया। उदाहरण सुनिए। जब जूह जमी लड़का था और स्कॉटलैंड से यहाँ नहीं आया था, एक मादा सरगोश उसके हाथ पक गई। बेसते ही देखते उसके कई बच्चे हो गये—परन्तु उनके बिलाने के लिए उसके पास कुछ न था। किन्तु उसे

एक दुबारा बिनार छाता। उसने फोर्स के लकड़ों से कहा कि यदि तुम बाहर जा कर जखोश के बच्चों को बिलाने के लिए बास और पत्ते के आभोगे तो मैं बच्चों का नाम तुम्हारे नाम पर रख दूँगा।

इस बुद्धि में जादू का काम किया और कारनेगी इसे कर्म नहीं बूझ।

इसके बयों बाद इसी मनोबिधान का उपयोग व्यापार में करके उसने करोड़ों रुपए पैसा किए। उदाहरणार्थ वह पेंसिल्वेनिया रेजरोइ के पास इसपास की रेडें बेचना चाहता था। उन निना व एडगर टैमसन पेंसिल्वेनिया रेजरोइ का प्रेसीडेण्ट था। इसलिए एम्ब्यू कारनेगी ने विद्वत्तर्ग में एक बड़ी इसपास की फेक्टरी बनाकर उसका नाम एडगर टैमसन स्टील बक्स रख दिया।

एक पहेली है। ऐसी जाय इसे बूझ सकते हैं। जब पेंसिल्वेनिया रेजरोइ को इसपास की रेडें की आवश्यकता हुई जाय क्या सकते हैं नि व एडगर टैमसन ने वे कहीं से लीरी? चीमसे, रोबक कम्पनी से? नहीं, नहीं। जाय बूझते हैं। फिर अनुमान लगाइए।

जब कारनेगी और जार्ज पुल्मैन स्टीमिङ्ग-कार के व्यापार में प्रयत्नवा प्राप्त करने के लिए एक दुसरे से लड़ रहे थे इसपास-जमादू को जखोशों की सिखा फिर स्मरण हो जाय।

सेंट्रल ट्रांसपोर्टेशन कम्पनी जिसका कर्तुत्व एम्ब्यू कारनेगी के हाथ में था पुल्मैन की कम्पनी के साथ जुड़ कर रही थी। दोनों बुद्धिमान पेंसिल्वे रेजरोइ के स्टीमिङ्ग-कार का व्यापार इतिहास के लिए हाथ-पैर मार रहे थे। वे एक दूसरी को गिराने कीमतें बढ़ाने और काम के सभी उपयोग नष्ट करने मकसद हुए थे। कारनेगी और पुल्मैन दोनों न्यू यार्क में बुद्धिमान पेंसिल्वे के बोर्ड ऑफ़ डायरेक्टर्स से मिलने गए थे। एक दिन सैल को सेट निकलने के होटल में दोनों का मेल हो गया। तब कारनेगी ने कहा मिस्टर पुल्मैन, तुम मारनिंग क्या हम दोनों अपने को मूर्ख नहीं बना रहे।

पुल्मैन ने उत्तर दिया जाय का क्या जमियाय है।

तब कारनेगी ने वह विचार प्रकट किया जो उसके मन में था—एक ऐसी बात जिसमें उन दोनों का हित था। उसने एक दुसरे के विरुद्ध काम करने के बजाय, परस्पर मिलकर काम करने के कामों का चिन्तन बड़े उल्लसक शब्दों में कीया। पुल्मैन इस चिन्त होकर मुग्ध रहा परन्तु वह पूर्ण रूप से नहीं माना। अन्ततः उसने पूछा, 'जाय कई कम्पनी का नाम क्या रखेंगे?' कारनेगी ने दृढ़त उत्तर

दिया, " निश्चय ही, पुल्लमैन पैलेसकर कम्पनी । "

पुल्लमैन का मुखमण्डल चमक उठा । वह बोला, " मेरे कमरे में चलिए । वहाँ इस पर बात-चीत करेंगे । " उस बात-चीत ने औद्योगिक इतिहास बना दिया ।

अपने मित्रों और साथी व्यापारियों के नाम याद रखने और उन नामों की प्रतिष्ठा करने की एम्ब्यू कारमेयी की यह नीति उसके नेतृत्व का एक रहस्य था । उसे इस बात का अहिम्मान था कि वह अपने सहस्रो मजदूरों के नाम जानता है । वह बीग भारा करता था कि जब मैं व्यक्तिगत रूप से प्रबन्ध किया करता था, मेरी इसपात की मद्दियों में कमी हड़ताल नहीं हुई ।

इसके विपरीत, पब्लियूस्की अपने हब्बी रसोइए, पुल्लमैन, को सदा मिस्टर कॉपर (तौषा साहब) बुलाकर महत्ता से कुछा दिया करता था । पन्द्रह विभिन्न अवसरों पर, पब्लियूस्की ने अमेरिका का दौरा किया । सागर के एक तट से दूसरे तट तक वह उत्साह-पूर्ण श्रोताओं को गान-बाद्य सुनाता रहा । प्रत्येक बार उसने, रेल-द्वारा नहीं, अपनी निज की कार-द्वारा यात्रा की, और वही रसोइया आधी रात के गान-बाद्य के पश्चात् उसके लिए मोहन तैयार रखता था । उस सारे काल में पब्लियूस्की ने कभी उसे, अमेरिकन प्रथा के अनुसार, " जार्ज " कह कर नहीं बुलाया । पुराने लोगों की नियम-निष्ठा के साथ पब्लियूस्की उसे सदा " मिस्टर कॉपर " बुलाता था, और मिस्टर कॉपर इस नाम को पसन्द करता था ।

लोगों को अपने नाम पर इतना अहिम्मान होता है कि वे किसी भी मूल्य पर उसको चिरस्थायी बनाने का उद्योग करते हैं । प० ट० बार्नम जैसे गरजने वाले और कठोर मनुष्य ने भी, उसके नाम को कायम रखने वाला कोई पुत्र न होने के कारण हतोत्साह होकर, अपने दोहते सी० ह० सीले की पच्चीस सहस्र डालर पेश किये थे, ताकि वह अपना नाम " बार्नम " सीले रख ले ।

दो सौ वर्ष हुए, घनी मनुष्य ग्रन्थकारों की रूपया दिया करते थे, ताकि वे अपनी पुस्तकें उनके नाम समर्पण करें ।

ग्रन्थकारों और अबाधन-धरों के बड़े-बड़े समग्र उन मनुष्यों के दिये हुए हैं जो इस विचार को सहन नहीं कर सकते थे कि उनका नाम मनुष्य-जाति की स्मृति से नष्ट हो जायगा । न्यूयार्क टार्वजनिक पुस्तकालय में कीर्नॉक्स और एल्टर के नाम पर समग्र है । राजधानी का अबाधन-धर बेनेमिन एल्टमैन और ज० प० मार्गन के नामों को कायम रखते हुए हैं । और प्रायः प्रत्येक गिरजा-घर की धन्येदार फौजवाजी खिबकियाँ, दानियों के नामों की स्मृति की रक्षा करती

हुई, झुम्पर बना रही हैं।

बहुत से लोगों की केवल इसी कारण नाम बन्द नहीं रहते क्योंकि वे निच को प्रकाश करने नाम को रखने एवं अमिट रूप से मन में बसा देने के लिए आवश्यक समय और शक्ति नहीं लगाते। वे अपने लिए बहाने बनाते हैं वे कहते हैं, हम बहुत अधिक कार्य-रत हैं।

परन्तु समस्त वे राष्ट्रपति फ्रेड्रिक डी रूजवेल्ट से अधिक कार्य-रत नहीं। और रूजवेल्ट उसके संघ में अपने वाले मिस्त्रियों के नामों को भी बन्द करने के लिए समय निकाल बैठा है।

एक दृष्टान्त लीजिए। फिलर कम्पनी ने भी रूजवेल्ट के लिए एक विशेष कार बनाई। व. क. चेम्बरलेन और एक मिस्त्री इसे ब्राइट हाउस (अमेरिका के राष्ट्रपति के आवास) में पहुँचा आये।

मेरे सामने भी चेम्बरलेन का एक पत्र पड़ा है जिसमें उसने अपने अनुमोदों का वर्णन किया है। 'मैंने राष्ट्रपति रूजवेल्ट को मशीन के अवाधारण रूप से छोटे पुरखों के साथ कार से काम देने के सम्बन्ध में बहुत सी बातें सिखाईं परन्तु उन्होंने मुझे लोगों से काम देने के सम्बन्ध में बहुत सी बातें सिखाईं।'

श्री चेम्बरलेन लिखते हैं, 'जब मैं ब्राइट हाउस में पहुँचा तो राष्ट्रपति बहुत ही मरुत था। उसने मुझे नाम लेकर पुकारा मुझे बहुत आराम दिया और विशेषतः मेरे मन पर ब. स. स्फार बैठा दिया कि जो बस्तुएँ मैं उसे दिसावे और जो बातें उसे सुनाने आया हूँ वह उनमें कच्ची दिक्कतसे रहता है। कार ऐसे मजदूरों की कार है जो कि हाथ से ही पूरा पूरा काम दे सकती थी। कार को देखने के लिए एक घाटी की दीवारें हो गईं और उसने कहा— मैं समझता हूँ यह एक जगहमा है। आपको केवल एक बदन ही बहाना पड़ता है और वह बन्दने लगायी है। आप किना किसी उद्योग के इसे बन्द सकते हैं। मैं समझता हूँ यह एक महात्मा बन्द है—यथा नहीं कौन भी शक्ति इसे बन्द करे। मैं चाहता हूँ कि मेरे पास इतना समय हो कि मैं इसे लोक कर हलक एक एक पुरखा अलग करके देखूँ कि वह कैसे काम करती है।

जब रूजवेल्ट के मित्रों और शक्तियों ने मोटरकार की प्रशंसा की, तो उसने उनकी उपस्थिति में कहा— श्री चेम्बरलेन मैं निश्चय ही उस घरेलू समय और उद्योग की प्रशंसा करता हूँ जो आपने इस कार को विकसित करने में कार्य किया है। वह बड़ा ही झुम्पर काम है। उसने कार के रेडिओर की, पिछली तरफ की बस्तुओं

को हिलानेवाले दर्पण तथा बड़ी की, विशेष स्पोर्ट कार्ट की, पर्दा-शास्त्र आदि सामान की, झूलवर की सीट की, बैठने की स्थिति की, दूधक में रखने हुए विशेष सूट केमों की, जिनमें प्रत्येक पर उसके नाम का व्युत्पादक (मोनोग्राम) था, प्रगल्भा की। दूसरे बन्दों में, उसने प्रत्येक छोटी-छोटी बात पर ध्यान दिया, जिसको वह जानता था कि मैंने काफी सोचा है। उसने सान-सामान की ये विविध वस्तुएँ अपनी पत्नी, पुत्री, भगविमाला के मन्त्री, और अपने सैक्रेटरी को भी दिखाई। उसने बीन में दरवान को भी यह कह कर बुला लिया, 'जार्ज' तुम्हें इन सूट केमों की विशेष कम से अच्छी सलाह रखनी होगी।"

"जब मोटर कार को बलाने का पाठ समाप्त हो चुका, तो राष्ट्रपति ने मेरी ओर मुड़ कर कहा, 'अच्छा, भी० जेम्सलेज, फेब्रुअरि चार्ज बोर्ड आध धटे से मेरी प्रतीक्षा कर रहा है। मेरा अनुमान है कि अब मेरा काम पर वापस आना ही अच्छा होगा।'

"मैं अपने साथ ब्राइट हाऊस को एक मिस्त्री ले गया था। उसका रुकवेस्ट से परिचय कराया गया। उसने रुकवेस्ट से बात-चीत नहीं की, और राष्ट्रपति ने उसका नाम केवल एक ही बार सुना था। वह धर्मीय मनुष्य था और पीछे पीछे रहता था। परन्तु हमसे बिदा होने के पूर्व, राष्ट्रपति ने मिस्त्री को नाम के कर बुझाया, उसके हाथ सिखाया, और वाकिङ्गटन आने के लिए उसका कन्वार्स किया। कोई भी ऐसा जखन नहीं था जिससे प्रकट हो कि वह अनमना होकर कन्वार्स कर रहा है। जो कुछ वह मुँह से कहता था उसके मन में भी नहीं था। मैं इसका अनुभव कर सकता था।

"न्यूयार्क वापस आने के कुछ दिन बाद, मुझे राष्ट्रपति रुकवेस्ट का फोटो उसके अपने हस्ताक्षर सहित मिला। इसके साथ एक छोटी सी विट्ठी भी थी, जिसमें मेरी सहायता की एक बार फिर प्रगल्भा की गई थी।"

फेड्रिकलिन रुकवेस्ट जानता है कि इतिच्छा प्राप्त करने की एक सरलतम, प्रत्यक्षतम, और अतीव महत्वपूर्ण रीति नाम वाद रखना और लोगों को महत्वपूर्ण अनुभव करना है—फिर भी हममें से कितने ऐसा करते हैं!

बितनी बार हम अपरिचितों से मिलते हैं उनमें से आधी बार तो हम कुछ मिनट वषण करके नक देते हैं, और बिदा होते समय उनके नाम भी हमें याद नहीं होते।

पहली शिक्षा जो राजनीतिज्ञ सीखता है वह यह है—"बोर्डर का नाम वाद

रक्षणा व्यवहार-कुशलता और राजनीतिज्ञता है। नाम सूख जाता विसृष्टि है।'

नामों को बाह्य रखते की योग्यता व्यापार और सामाजिक संपर्क में भी प्राप्त उतनी ही आवश्यक है विसृष्टि कि राजनीति में।

मौल का सम्राट् और महान् नेपोलियन का मसीहा टीकरा नेपोलियन सेल्सी के साथ कहा करता था, कि वारे राजकीय कर्तव्यों के द्यते भी मैं तुम्हारे विरुद्ध बाते प्रत्येक मनुष्य का नाम बाह्य रखता हूँ।

उनका गुर कहा जाता था। यदि उसे नाम बाह्य चीर पर झुनाई न दे, तो वह कह देता था 'खेद है मैं नाम डीक तरह से नहीं चुन सका।' वय, यदि वह कोई असामान्य नाम हो, तो वह कहता था, 'इस के जेज्जे क्या है? यह किता कैसे जाता है?'

बार्षाकाप के काल में वह नाम को कई बार दुहरता था, और अपने मन में उसका धर्मा उस मनुष्य की आकृति, भाव-भंगी और हावभाव रूप रस के साथ कर लेता था।

यदि वह मनुष्य कुछ महत्त्व का होता तो नेपोलियन इस से भी अधिक कह करता। 'बोही महाराज एकदम में होता वह उस मनुष्य का नाम एक कागज के टुकड़े पर लिखता उसे ध्यान से देखता उस पर निश्चयी प्रकाश करता उसे अपने मन में दृष्टता से बैठता और सब कागज को फाड़ डालता। इस रीति से वह उस नाम का नेष्ट-संस्कार और कर्ण संस्कार दोनों प्राप्त कर लेता।

वह धारा काम समझ लेता है परन्तु बैठा कि हमसैन का वचन है 'विद्याचार छोटे छोटे त्यागों से बनता है।'

इसलिए यदि आप लोगों का प्यारा कन्या चाहते हैं तो

निबन्ध न है—

बाह्य दृष्टि कि मनुष्य का नाम उसकी भाषा में उसके धिय कल्पे महत्त्व और सबसे महत्त्वपूर्ण है।

लोगों का प्यारा बनने की छः रीतियाँ

बीया अध्याय

सुवक्ता बनने की सरल विधि

हाऊ में कुछ मित्रों ने मुझे जिल जेलने के लिए बुलाया। व्यक्तिगत रूप से, मैं जिल नहीं खोज करता—वहाँ एक योरी बैसी थी, वह भी जिल नहीं खोजती थी। उसने मातृम कर लिया था कि श्री० जीवक टॉपस ने जब अभी रेडियो का काम आरम्भ नहीं किया था, तो मैं उसका मैनेजर था, और मैंने सचिन बाबा-सम्पादन तैयार करने में उसे सहायता देते हुए यूरोप में बहुत अधिक पर्यटन किया है। इसलिए वह बोली, “कारनेगी भ्रातृघर, मैं चाहती हूँ कि आप मुझे उन राष्ट्रचर्य-जनक स्थानों और दृश्यों का वृत्तान्त अवश्य सुनाएँ जो आपने देखे हैं।”

हम दोनों खोफ पर बैठे हुए थे। उसने कहा, मैं और मेरा प्रति कुछ ही दिन पूर्व अफ्रीकी-यात्रा से लौटे हैं। मैंने जिसका से कहा, “अफ्रीका से। वह महादेश कितना सुहावना है। बहुत दिन से मेरी अभिलाषा अफ्रीका देखने की है, परन्तु एक बार अलविषय में चौकीठ घटे ठहरने के सिवा मैं वहाँ कभी नहीं गया। कदिए, आप उस प्रवेश में गयी थीं, जहाँ बड़ा शिकार पाया जाता है? गई थी? आप कितनी शान्भवती हैं। मुझे आप से ईर्ष्या होती है। मुझे अफ्रीका भी जहाँ अवश्य सुनाए।”

पौन पन्ना तक वह जोरती रही। उस ने मुझे फिर नहीं पूछा कि मैं कहीं कहीं गया था और मैंने क्या क्या देखा। वह मुझ से मेरी यात्रा का वृत्तान्त नहीं सुनना चाहती थी। वह तो चाहती थी कि मैं उसकी बातों को अनुराग के साथ सुनूँ। अब जहाँ-जहाँ वह हो आई थी वहाँ का वृत्तान्त खिरखिर सुना कर वह झुकी न उमारी।

क्या वह असाधारण ली थी? निश्चय नहीं। और बहुतरे लोग उस जैसे हैं।

उदाहरणार्थ, बोले दिन की बात है मैं म्यूयार्क के युवाकर्मकायक ज. व. ग्रीन बर्ग के सहमोज में एक प्रसिद्ध कनसल्टि-शास्त्री से मिला। इस से पहले मैंने कभी किसी कनसल्टि-शास्त्री से बात नहीं की थी। मैंने उसे मनोरंजन पाना। मैं तबतुल्य अपनी कुर्सी के किनारे पर बैठ कर बड़े ध्यान से उसकी बातें सुनने लगा। वह छपर-बैठक की घर के मीठर के उद्यानों की और मींग के पीने की बातें कर रहा था। उस में कुछ से आस के समय में मुझे आश्चर्य-जनक बातें बताईं। मेरे अपने घर में भी एक छोटी सी बाटिका है—और उसने कृपा करके बाटिका-सम्बन्धी मेरी कई समस्याओं का समाधान बता दिया।

जैसे मैंने कहा हम एक सहमोज मगाए थे। वहाँ कम से कम एक दर्जन अतिथि और भी थे परन्तु मैं सौजन्य के सभी नियमों को मरग करके, सेप लव की उपेक्षा करके, केवल कनसल्टि-शास्त्री से ही बँटो बातें करता रहा।

आजी रात हुई। मैं अनेक से नमस्ते कह कर विदा हुआ। कनसल्टि शास्त्री ने सब हमारे आतिथ्यवाता से मेरी बड़ी प्रशंसा की। उसने मुझे "अतीव उत्तेजक" बताया। मैं ऐसा हूँ मैं वैसा हूँ और अन्य में उसने कहा कि "मैं वही ही मनोरंजक बातें-कथन करने वाला हूँ।

मनोरंजक बातें-कथन करने वाला? मैं? कबों मैं तो कुछ बोझ ही न था। यदि मैं कुछ कहना भी चाहता तो विषय को बढ़के बिना मैं कुछ न कह सकता क्योंकि मुझे कनसल्टि-शास्त्र का उससे अधिक ज्ञान नहीं जितना मुझे पेयूइन पत्ती की शरीर-रचना का है। परन्तु मैंने किया वह था—मैं इस निश्च होकर सुनता रहा था। मैं ध्यानपूर्वक इसलिये सुनता रहा था क्योंकि मैं तबतुल्य विचलित हो रहा था। और उसने इस बात की अनुमति किया। स्वभावतः ही इससे वह प्रसन्न हो गया। इस प्रकार ध्यानपूर्वक सुनना किसी मनुष्य की बड़ी से बड़ी प्रशंसा है।

सूक्ष्म-वैद्यक रूप में जैक कुबकोर्ड ने लिखा है, बहुत बोले मनुष्य ऐसे हैं जिनकी बातों की रचना बिच होकर सुना बाव और फिर इस प्रकार की गई अग्रकट-प्राप्यवासी का उज्ज्वल प्रभाव न पड़े। उसकी बातों की एकप्रता ने सब सुनने के अतिरिक्त मैंने कुछ और भी किया। मैंने उसका हार्दिक अनुमोदन और प्रशंसा-कण्ट से प्रशंसा की।

मैंने उसे कहा मुझे आप के बातें-कथन से बड़ी ही प्रसन्नता और शिवा प्राप्त हुई है—और हुई भी थी। मैंने उसे कहा कि मैं चाहता हूँ कि आपका ज्ञान मेरे फल होता—और मैं तबतुल्य चाहता हूँ। मैंने उसे कहा कि मैं आपके ज्ञान से तो मैं ब्रूमता चाहता हूँ—और मैं तबतुल्य चाहता हूँ। मैंने उसे कहा कि मैं आप से एक बार फिर

अवश्य मिलेगा—और मैं अवश्य मिलूँगा।

मेरी इन बातों से ही बड़ मुझे एक अच्छा वार्तालाप करने वाला समझने लगा, जब कि वास्तव में, मैं उसे केवल अनुरागपूर्वक सुनता और बातें करने के लिए प्रोत्साहित करता रहा था।

सफल व्यापारिक मंद का क्या रहस्य, क्या मेद है। हुमन बिडान्, चार्ल्स व० इल्लियट, के मतानुसार, "सफल व्यापारिक संसर्ग के विषय में कोई रहस्य नहीं है।...जो मनुष्य आप से बात कर रहा है उसको एकाम्रता के साथ सुनना बड़े महत्त्व की बात है। इसके समान जापझसी करने वाली कोई दूसरी बात नहीं।"

बड़ बात स्वता प्रत्यक्ष है, है या नहीं? इसे माहूम करने के लिए आप को चार वर्ष काष्ठम में पढ़ने की आवश्यकता नहीं। तो भी मैं और आप ऐसे व्यापारियों को जानते हैं जो बूकान के लिए बड़ा महँगा स्थान किराने पर लेते हैं, माछ बढ़ी किरावत से खरीदते हैं, बूकान की छिड़कियों को बड़े मनोहर ढँग से सजाते हैं, विश्वापन पर सैकड़ों बाळर खर्च करते हैं, परन्तु ऐसे कळार्क और सेस्वमैन नौकर रखते हैं जिन को अच्छा ओता बनने की बुद्धि नहीं—ऐसे मुर्शी जो बात करते हुए ग्राहकों को बीच में रोक देते हैं, उनकी बात काटते हैं, उन्हें चिढ़ा देते हैं, और उन्हें अपने मार कर बूकान से बाहर मेबने के सिवा और छत्र कुछ करते हैं।

उदाहरणार्थ, ब० व० बूटन के अनुभव को लीजिए। उस ने यह कहानी मेरी एक कक्ष में सुनाई थी। उसने सधुद्र के निकट न्यू यार्क के उद्योगी नगर के डीपार्टमेंट-स्टोर से एक सूट खरीदा। सूट निराशाजनक सिद्ध हुआ। कोट का रंग रंगड़ से निकल कर उसकी कमील के फाळर को रँगता था।

यह सूट लेकर वापस उसी बूकान पर पहुँचा, और जिस सेस्वमैन ने यह सूट दिया था उसे अपनी खरी कया सुनाई। मेरे मुँह से निकल गया कि उसने अपनी कया "सुनाई।" मुझे समझा कीजिए, यह अतिशयोक्ति है। बात असल में यों है कि उसने अपनी कया सुनाने की चेष्टा की। परन्तु वह सुना न सका। उसे बीच में ही रोक दिया गया। सेस्वमैन ने कड़क कर उत्तर दिया, "हम ऐसे सख्तों सूट बेच चुके हैं। आप की ही पहली शिक्षायत आई है।"

उसके यन्त्रों ने यही कहा, और उसके कहने का दग इस से भी बुरा था। उसके झगड़ाहृ स्वर से टपक रहा था, "तुम सूट बोक रहे हो। मैं समझता हूँ, तुम हम पर बोक बाळना चाहते हो। अच्छा, मैं तुम्हें दो एक बक्षुर्दे दिलाता हूँ।"

यह बाद-विवाद बड़े जोर से चल रहा था कि एक दूसरा सेस्वमैन बीच में

आ बुझा। वह बोला "रगड़ जाने से सभी काठे छूट पहले पहल बोझा रंग दिया ही करते हैं। इस का कोई उपाय नहीं। इन सस्ते सूतों का नहीं हाक है। वह रंग में शोष है।

श्री बूटन ने अपनी कहानी सुनाते हुए कहा 'इस समय तक मुझे काफी कोष आ चुका था। पहले सेस्मैन ने मेरी ईमानदारी पर संदेह किया। दूसरे ने संकेत किया कि मैंने पट्टियां दरजे की नीच तरीक़ी है। कोष से मैं लौटने लगा। मैं उन्हें कहने को ही था कि यह जो अपना सूट और मांस में बाओ परन्तु उसी समय बूकान का मुखिया घूमता हुआ उभर आ निकला। वह अपने काम में चतुर था। उसने मेरा मांस निम्नकृत बरक दिया। उस ने कुछ मनुष्य को बरक कर एक समुद्र ग्राहक बना दिया। उसने यह कैसे किया। तीन बातों से—

पहले उसने मेरी ख़ारी कमा खादि से जन्म तक दिया वह जन्म है से निकले व्यावर्तक सुनी।

'दूसरे, जब मैं अपनी कमा सुना चुका और सेस्मैनो ने फिर अपने बेचार प्रकट करना आरम्भ किया तो वह मेरे दृष्टिकोण से उनके साथ बरक करने लगा। न केवल उसने वही बताया कि मेरे काष्ठ को सूट से रंग रंगा है बरक उसने अनुरोध किया कि इस बूकान से कोई भी ऐसी वस्तु न बेची जाय करे जो ग्राहक का पूरा उत्प्रेष नहीं करती।

'तीसरे, उसने स्वीकार किया कि उसे सरणी का कारण मान्य नहीं और बहुत सरकता से मुझे कहा, 'आप क्या चाहते हैं कि मैं सूट को क्या कर हूँ। जो कुछ भी आप कहेंगे मैं वही कर हूँगा।

'इससे कुछ ही मिनट पहले मैं उन्हें कहने को तैयार था कि अपना ऊट पर्यंत सूट अपने पास ही रखो। परन्तु अब मैंने उत्तर दिया 'मैं केवल आपका परामर्श चाहता हूँ। मैं जानना चाहता हूँ कि इसका रंग सदा ही इसी धरत से कपड़ों को रंगता होगा या कुछ काष्ठ उपरान्त वह हो जायगा, और क्या क्या उपाय करना चाहिए।

उसने प्रस्ताव किया कि मैं एक सप्ताह और इस सूट को पहन कर देखूँ। उसने वचन दिया कि यदि वह उत्प्रेषजनक न हुआ तो इसे हमारे गांव के बाहर, हम उसके बजाय कोई दूसरा दे देंगे। हम योद है कि हमारे कारण आपकी इतना कष्ट हुआ।

'मैं समुद्र होकर बूकान से बाहर आया सप्ताह के जन्म में सूट निम्नकृत

लौक हो गया, और उस दुकान में मेरा पूर-पूरा विश्वास बना रहा । ”

इसलिए कोई आश्चर्य की बात नहीं कि वह प्रबलक दुकान का मुखिया था, और, उसके सहायक, मैं कहने को था, आजीवन क्लर्क ही बने रहूँगे । नहीं, समभवतः उन्हें क्लर्क के पद से भी हिरा कर माछ बाँधने वाले विभागमें भेज दिया जायगा, जहाँ वे कमी ग्राहकों के सहर्ष में नहीं आँवेंगे ।

वैय और सहानुभूति के साथ प्यानपूर्वक सुनने वाले के सामने पुराना ठोकरें मारने वाला और प्रचण्ड समालोचक भी बहुधा नरम पड़कर अवीन हो जाता है—ऐसे भोला के सामने जो चिकमिदे छिद्रान्वेपी के सामने उस समय चुप रहता है जब वह कमिस्टर सॉप की मूर्ति अपनी बातों का प्रसार करता हुआ अपने भीतर से विप नमन कर रहा होता है । उदाहरण सुनिये । कुछ वर्ष हुए न्यूयार्क-टेलिफोन कम्पनी को एक बड़े ही दुष्ट ग्राहक से वास्ता पड़ा । वह बहुत तंग करता था । क्रोध से बड़े बड़े घन्ट कइता था । यह फोन को जब से नीर टाकने की धमकी देता था । वह सख्त देने से इन्कार करता था । वह सवाद-पत्रों में चिट्ठियाँ लिखता था । उसने सार्वजनिक सेवा-सभा में अगणित शिकायतों की और टेलिफोन कम्पनी के विरुद्ध कई अभियोग चला दिये ।

अन्त को, कम्पनी का एक बहुत ही चतुर कर्मचारी उस उपद्रवी से मिलने भेजा गया । उस कलहकारी मनुष्य ने निन्दा के षेर लगा दिए । परन्तु कर्मचारी धान्तिपूर्वक सुनता रहा । उसने उस के उत्तर में केवल ‘हाँ’ ही कहा और उस की शिकायत के साथ सहानुभूति प्रकट की ।

उस कर्मचारी ने ग्रन्थकार की एक क्लास में अपना अनुभव सुनाते हुए कहा, “वह बड़े क्रोध में बोलता रहा और मैं लगभग तीन घंटे तक उसे सुनता रहा । तब मैं एक बार फिर उसके पास गया और उसकी और भी बातें सुनीं । मैंने उस से बार बार मेट की, और चौकी मेट समाप्त होने के पूर्व ही मैं उस की चलाई हुई एक सत्या का सदस्य हो चुका था । उसने उस सत्या का नाम रखा ‘टेलिफोन के ग्राहकों की सरसिका समा ।’ मैं अब तक भी इस समा का सदस्य हूँ । और जहाँ तक मुझे मायूस है, भी०—के अतिरिक्त आज सचर में अकेला मैं ही उस का सदस्य हूँ ।

इन घंटों में जो भी शिकायतें उस ने कीं मैंने उन सब को सुना और उस के साथ सहानुभूति प्रकट की । इस के पहले कमी किसी टेलीफोन के कर्मचारी ने उस के साथ इस प्रकार बात-चीत न की थी । वह प्रायः मेरा मित्र ही बन गया । जिस पक्ष के लिए मैं उस से मिलने गया था उस का निर्देश तक न पाली मेट में,

न दूधरी में और न सीसरी में ही किया गया, परन्तु चौबी बेंड न मैंने कारे मामले को निष्कुल समाप्त कर दिया। उस ने सब निम्नो का क्या पूरा-पूरा दे दिया और डेलीफेन कम्पनी के निरुद्ध की हुई सभी शिकायतों को वापस ले लिया। यह बात उस ने पहले कभी नहीं की थी।

मिस्टर देह भी—अपने को पाप के निरुद्ध समाप्त करने वाला एक दुष्प्रामाण्य समझता था जो निर्दय कम्पनी को जनता का रक्षकघोष करने से रोक्ता था। परन्तु वास्तव में वह जो चीज चाहता था वह भी महत्व की मानता। वह महत्व की मानता उसने पहले ठोकरे मार कर और शिकायतें करके प्राप्त की। परन्तु क्यों ही उसे वह महत्व-मानता कम्पनी के प्रतिनिधि से मिली उस की कसिद शिकायतें सब झुहरे की मौति तक गईं।

कई वर्ष हुए एक दिन डटमर बुकन कंपनी के संस्थापक व्यक्तिन प डटमर के कार्यालय में एक कोष से मरा हुआ ग्राहक प्रेषित हुआ। वह कंपनी पीछे से संसार में उगी कपड़े की सब से बड़ी डिस्ट्रीब्यूटर बन गयी थी।

श्री डटमर ने मुझे बताया इस मनुष्य से हमें पत्रह सालर लेने थे। ग्राहक इस से इन्कार करता था। परन्तु हम जानते थे की वह गलती पर है। इसलिए हमारा जमा-खाता विमान उस से अपना लेने का आग्रह करता था। हमारे सुनीम की कई विद्विग्यों पहुँचने पर उसने डटमर अलबाब भौवा और शिकागो कहा जाता। वहाँ मेरे कार्यालय में आ कर उस ने मुझे कहा कि मैं न केवल आप का निरुद्ध ही न हूँगा बल्कि मैं कभी डटमर बुकन कम्पनी से एक पैस का भी माह न खरीदूँगा।

जो कुछ उसे कहना था मैं वह सब ध्यानपूर्वक सुनता रहा। मेरे मन में उसे बीच में रोक्ने की कई बार इच्छा होती थी परन्तु मैंने अनुमन किया कि वह नीति अच्छी नहीं होगी। इसलिए मैंने उसे इत्य की मजदूर निकाल लेने दी। जब उस का व्यवहारना कुछ कम हुआ और उस के निरुद्ध की अवस्था इस बोध्य हुई कि वह कुछ ग्रहण कर सके तो मैंने धान्ति से कहा इस के निरुद्ध में बचाने के लिए आप ने जो शिकागो जाने का कह किया है उस के लिए मैं आप को कम्पना देना चाहता हूँ। आप ने मुझ पर बड़ी कृपा की है क्योंकि यदि हमारे सुनीम ने आप को निरुद्धा है तो हो सकता है की वह दूधरे आपके ग्राहकों को भी निरुद्धा और यह बात और भी बुरी होगी। निरुद्धा की लिए बितना आप बचाने के लिए उत्तुह है उस से कभी अधिक मैं सुनने के लिए हूँ।

"उसे कभी अज्ञा ही न थी कि मैं ऐसी बात कहूँगा। मैं समझता हूँ कि उस का उत्साह थोड़ा भय हो गया, क्योंकि वह मुझे एक-दो बातें बताने आया था, परन्तु यहाँ मैं उसके साथ श्रमार्थ के बजाय उसको धन्यवाद दे रहा था। मैंने उसे विश्वास दिलाया कि हम आप की तरफ खिंचे हुए पन्द्रह डॉलर अपनी बहिनोँ में से काट बाँटने और उन्हें भूख बाँटने, क्योंकि आप पच्चे सालवाल मनुष्य हैं और आप को केवल एक ही शिष्य देखना पड़ता है, जब कि हमारे सुनीमों को सहस्रों शिष्यों की देखभाल करनी पड़ती है। इसलिए हमारी अपेक्षा आप से भूख होनेकी सम्भावना कम है।

"मैंने उसे कहा कि मैं समझता हूँ कि आप को कैसा दुःख लगता होगा, और, यदि मैं आप की ब्याह होता तो मैं भी निःसन्देह आप ही की तरह अनुभव करता। क्योंकि आप अब आगे हम से माँख नहीं खरीदेंगे, इसलिए मैं दूसरी कपनियों की सिफारिश कर रहा हूँ।

"सूत्राल में जब कभी वह शिकागो जाता था तो सामान्यतः हम एकदूठे भोजन किया करते थे। इसलिए मैंने उसे आज भोजन के लिए निमन्त्रण दिया। उसने अनिच्छापूर्वक उसे स्वीकार कर लिया, परन्तु जब हम कार्यालय में वापस आए, तो उसने हमें पहले से भी अधिक माँख का ऑर्डर दे दिया। जब वह घर वापस गया तो उसके मित्र की अवस्था नरम हो चुकी थी, और, जैसा उचित व्यवहार हमने उसके साथ किया था वैसा ही उचित व्यवहार हमारे साथ करने की इच्छा से, उसने अपने किलों की परवाह की। यहाँ उसे एक मित्र ऐसा मित्र मिला जो भूख से कहीं इधर उधर रमना गया था। उस ने कमा मार्गना करते हुए पन्द्रह डॉलर का चेक मेव दिया।

"बाद को जब उस के यहाँ एक पुत्र उत्पन्न हुआ, तो उसने उसका नाम वही रक्ता जो डायर का रक्त का नाम था, और वह कई वर्ष बाद अपनी मृत्यु तक हमारी दुकान का मित्र और माहक बना रहा।"

कई वर्ष हुए, हॉलिवुड से आया हुआ एक दार्ष्टिक लड़का स्कूल के समय के बाद पचास सेंट साप्ताहिक पर एक नानबाई की दुकान की खिड़कियों थोसा करता था। उस के घर बड़े शतने निर्मल थे कि वह रोज सवेरे एक डोकरी केकर बाजार में जाता और वहाँ कोयले के डकड़ों ने कोयला दिया होता, वहाँ सन्दी नाडी में से कोयले के गिरे हुए टुकड़े उठा कर एकदूठे करता। उस लड़के, एडवर्ड बोफ, ने अपने जीवन में कभी छ वर्ष से अधिक स्कूली शिक्षा नहीं मार्य थी, तो भी अन्ततः उस ने अपने को अमेरिका की पत्र संपादन-कला के इतिहास में एक असीम सफल

संपादक बना लिया। उस ने यह कैसे किया? यह एक कमी कथा है, परन्तु उन्ने आरम्भ कैसे किया यह संशेप में बताया जा सकता है। बिन विद्वानों का इस व्यवसाय में समर्पण किया गया है उन्ही के प्रयोग से उसे आरम्भ में सुविधा मिली।

तेरह वर्ष की आयु में उस ने स्कूल छोड़ दिया और छ हाजर तथा पन्चीस सेंट साप्ताहिक पर वेल्सर्न यूनिवर्स का सम्बन्ध स्वीकृत किया। परन्तु उस ने एक वर्ष के लिए भी शिक्षा का विचार नहीं छोड़ा। इस के बजाय, उन्ने अपने को शिक्षा देना आरम्भ किया। उसे जो गाड़ी का भाड़ा मिलता था उसे वह बचा लेता था और बच पान नहीं करता था। इस प्रकार जब उस के पास पर्याप्त धन हो गया तो उस ने अमेरिकन आम्बुलान्सों का एक निस्वकोष करीव किया। इस के बाद उस ने एक अनुसृत्युव काम कर दिखाया। उस ने प्रसिद्ध पुस्तकों के बीकन-चरित पढ़ने के बाद उन से कहा कि अपनी कुमारावस्था के विषय में कुछ अधिक बातें बताने की इजाजत मिलिए। वह कहा अच्छा ओहो ना। उसने पुस्तकों को अपने विषय में बातचीत करने के लिये उत्साहित किया। उस ने जनरल वेल्स ए. ग्लरफील्ड को जो उस समय राष्ट्रपति बनने के वन में था लिख कि क्या वह ठीक है कि आप छद्मकपन में नहर पर नाम को बसने का काम किया करते हैं और गारपीट से उसे उत्तर दिया।

उस ने जनरल ग्रान्ट को बिहारी लिख कर एक कपड़े का हाथ पूछा इस पर ग्रान्ट ने उस के लिए एक मान विष तैयार किया और इस बीसह वर्ष के लड़के को भोजन के लिए बुला कर उस के साथ बातचीत की।

उस ने हर्मरन को लिखा और उसे अपने विषय में बातें करने के लिए प्रोत्साहित किया। वह वेल्सर्न यूनिवर्स का दूत धीमे ही राष्ट्र के अनेक प्रसिद्ध लोगों के साथ-हर्मरन, रिचर्ड्स, ह्यूस, ऑलीवर, बन्ड, होम्स, ऑड, रैडो, भीमरी, अब्राहम, बिस्मार्क, क्लेरा ने जर्कोट, जनरल धर्मन और जर्कोट डेविस के साथ-व्यवहार करने लगा।

उसने न केवल इन निम्नलिखित लोगों के साथ व्यवहार ही किया परन्तु ज्यों ही उसे कुछ मिलती वह उन के घर जाई मिलने चला जाता और वे उसका सर्वस्व स्वागत करते। इस अनुभव ने उस में यह आत्म निश्वास भर दिया जो कहा ही अनुभव था। इन सभी पुस्तकों ने उस में ऐसी सम्पत्ति एवं महत्वाकांक्षा उत्पन्न कर दी कि जिस ने उस के जीवन को निरुद्ध कर दिया। और वह सब मैं यहाँ एक बार फिर कहता हूँ, निरुद्ध उन विद्वानों के प्रयोग से संभव हो सका कि जिस

हम यहाँ विचार कर रहे हैं।

मार्शल क० मार्कोसिन ने, जो सत्तर में यशस्वी लोगों से साक्षात्कार (इंटरव्यू) करने वालों में सम्मिलित, प्रमाण है, बताया कि अनेक लोग अनुकूल संस्कार बनाने में इसलिए असफल रह जाते हैं क्योंकि वे दृष्टान्त होकर नहीं सुनते। "वे जाये क्या करने जा रहे हैं इसकी चिन्ता में इतना डूब जाते हैं कि वे अपने कान खुले नहीं रखते।" बड़े भावमियों ने मुझे बताया है कि वे अच्छी बातें करने वालों की अपेक्षा अच्छे सुनने वालों को अधिक पसन्द करते हैं, परन्तु ध्यानपूर्वक सुनने की योग्यता प्रायः किसी भी बूढ़े अच्छे गुणसे दुर्लभ प्रतीत होती है।"

अच्छे श्रोता की कामना न केवल बड़े आदमी ही करते हैं, बल्कि साधारण लोग भी। रीचर्ड ब्रान्नेस्ट नामक पत्र ने एक बार लिखा था, "अनेक लोग डाक्टर की सुझाव लेते हैं, जबकि उन्हें श्रोताओं की आवश्यकता होती है।"

अमेरिका से शब्द-मुद्र के घोर संकट के दिनों में, किङ्कन ने टिम्बर्गफील्ड में अपने एक मित्र की पत्र लिख कर वाशिंगटन नगर में बुलाया। किङ्कन ने कहा मुझे आप के साथ कुछ समस्याओं पर विचार करना है। पुराना पड़ोसी राष्ट्रपति किङ्कन के अनाथ, आदर हाऊस में पहुँचा, और किङ्कन दातों की सुविधा की घोषणा को उचित सिद्ध करने के लिए उसे घरो बाँटे सुनाता रहा। किङ्कन ने ऐसी चेष्टा के पक्ष और विपक्ष में सब युक्तियों दीं, तब चिद्विधों और समवाय-पत्रों के लेख पढ़कर सुनाये, जिन में से कुछ में तो दातों की स्वतन्त्र न करने के लिए और कुछ में इस तरह से कि वह उनको मुक्त करने का रहा है उसकी निन्दा की गई थी। घटी बातें करने के बाद किङ्कन ने अपने पुराने पड़ोसी के साथ हाथ मिलाया, बिदा ली, और उस की सम्मती पूछे बिना ही उसे टिम्बर्गफील्ड वापस भेज दिया। किङ्कन सारा समय आप ही बोलता रहा था। ऐसा जान पड़ता है, इस से उसे बात स्पष्ट समझ में आ गई। पुराने मित्र ने कहा, "वार्तालाप के बाद वह अपने को अधिक शांत अनुभव करने लगा।" किङ्कन को उपदेश की आवश्यकता न थी। वह तो केवल एक मित्रोचित, सहानुभूति-पूर्ण श्रोता चाहता था जिसे सारी बात सुना कर वह अपने मन का मत्त हलका कर सके। अब हम कदम में होते हैं तो हम सब यही चाहते हैं। केवल यही बात बहुत निम्न दुःखा प्रादुर्भाव, और असन्तुष्ट और या चोट लागू हुआ मित्र चाहता है।

यदि आप वह दण्ड जानना चाहते हैं जिस से लोग आप से दूर भागें और पीठ पीछे आप पर हँस कर पूजा तक करें, तो यह एक योग्य है—दूर तक किसी की बात

ही न हुनो। निरन्तर अपने विषय में ही बातें करते रहो। यदि आप के मन में कोई विचार आता है जब कि दूसरा मनुष्य बात कर रहा है, तो उस के बात समाप्त करने के पूर्व ही बीच में मोड़ने लग जाओ। उसकी ब्यर्थ बक बक को सुनने में अपना समय क्यों नष्ट करते हो? उसके मुख से अभी आया ही बात निकल हो कि उसे बीच में ही रोक दो।

क्या आप इस प्रकार के लोगों को जानते हैं? दुर्भाग्य से मैं जानता हूँ और इस में आश्चर्य की बात यह है कि उन में से कई एक अपने को मित्र स्वर समझते हैं।

वे प्रायः-साठ हैं। इससे बहुत और कुछ नहीं-ऐसे प्रायः-साठ को कदा के नरों में सम्मिलित है, जो अपने ही महत्त्वमान के मध्य से सम्मिलित हैं।

जो मनुष्य केवल अपने ही विषय में बातें करता है वह केवल अपने विषय में ही सोचता है। और कोकमिया विस्मयिष्ठात्म्य के प्रधान, डाक्टर निकल मर्द बटकर के सम्मिलित हैं जो मनुष्य केवल अपने विषय में ही सोचता है, वह निरन्तर कनक कम से अधिक विविध है। डाक्टर बटकर कहता है वह सुविधित नहीं चाहते उसने कितनी ही शिक्षा क्यों न पाई हो।

इसविषय यदि आप अपने बार्तात्म्य करनेवाला बनना चाहते हैं, तो आप पूर्वक सुनने वाला बनिए। यदि बात को अमिती चार्ज नॉबम की इस प्रकार करती है दिक्कत होना चाहते हो तो दूसरों में दिक्कतली देने वाला बनो। ऐसे प्रश्न पृथिव्य बिनका उत्तर देने में दूसरे को आनन्द आए। उसे उस के अपने विषय में और उस के सुनो के विषय में बातें करने के लिये प्रोत्साहित कीजिए।

स्मरण रहे कि जिस मनुष्य से आप बातें कर रहे हैं वह कितना आप में और आप की समस्याओं में दिक्कतली रखता है उस से लेंकड़ों गुना अधिक अपने में अपने प्रयोगों में और अपनी समस्याओं में दिक्कतली रखता है। उसे कितनी अपनी दृष्ट-श्रीका की चिन्ता है उसकी चीज के दुष्काळ की नहीं। जिसमें अपनी मनुष्य मरते हैं। उसे अपने धर्म के बोझ में कितनी दिक्कतली है उसकी कबूतरे के बाकीय दृष्टियों में भी नहीं। जब अगली बार आप बार्तात्म्य आरम्भ करें तो इस बात पर विचार कर लें।

अब यदि आप लोगों के प्यारे बनना चाहते हैं, तो विषय में यह है-
अच्छा जोता बहिरे। दूसरों को केवल अपने विषय में बात करने के लिए प्रोत्साहित कीजिए।

लोगों का प्यारा बनने की छः रीतियाँ

पॉपुलर जर्नाल

अपने में लोगों की दिलचस्पी पैदा करने की रीति

जो भी भ्यन्ति राष्ट्रपति थियोडोर रूजवेल्ट को ऑक्सटर उपसागर में मिलने जाता था वह उस के ज्ञान के विस्तार और विविधता से चकित रह जाता था। मेमेलियल ब्रूफोर्ड ने लिखा था, "चाहे वह ग्वाला हो, चाहे चाबुक सवार हो, चाहे न्यूयार्क का राजनीतिज्ञ हो और चाहे कूटनीति-निपुण हो, रूजवेल्ट जानता था कि उससे क्या कहना चाहिए।" और वह यह कैसे करता था ! उधर सरल है। जब रूजवेल्ट को किसी मिलने वाले के बारे की आशा होती तो वह उस से पहली रात देर तक बैठ कर वह विषय पढ़ता रहता जिस में वह जानता था कि उसका अतिथि विशेष रूप से दिलचस्पी रखता है।

कारण यह कि रूजवेल्ट जानता था, जैसा कि सब नेता जानते हैं, कि मनुष्य के हृदय में पहुँचने का रास्ता उन्हीं उन चीजों के बारे में बातें करना है जिनको वह सबसे अधिक सूक्ष्मज्ञान समझता है।

प्रफुल्ल-विच विलियम स्पोन फैल्स ने, जो पहले बेल में साहित्य का प्राध्यापक था, प्रारम्भिक जीवन में ही यह पाठ सीख लिया था।

विलियम स्पोन फैल्स अपने मानव प्रकृति पर निबन्धने लिखता है, "जब मैं आठ वर्ष का था और अपनी मौसी से उस के घर स्टूटफोर्ड में मिलने गया था, तो एक दिन सैन्स को एक अंधेक उम्र का मनुष्य आया, और मौसी के साथ थोड़ी देर शिष्टता-पूर्णक लड़ने के बाद, उस ने मेरी ओर प्यान दिया। उस समय, मुझे नामों के विषय में बड़ा कौतूहल था। आगन्तुक ने इस विषय पर इस प्रकार

विचार प्रकट किए कि वे मुझे विशेष रूप से मनोरञ्जक जान पड़े। अब वह क्या गया, मैंने उसकी प्रशंसा की। कैसा अच्छा मनुष्य है। नामों में किसी व्यक्ति दिक्कतस्वी रहता है। मेरी मौखी ने मुझे बताया कि वह न्यूयार्क का बकीड ना और नामों की कुछ भी परवा नहीं करता—इस विषय में बोझी भी दिक्कतस्वी नहीं रहता। 'परन्तु अब वह सारा समय नामों के विषय में क्यों वाहें करता रहा !'

'क्यों कि वह एक शरणाग्र है। उन्होंने देखा कि तुम नामों में अनुराग रखते हो इसलिए वह उस चीजों के विषय में वाहें करता रहा जिस में वह जास्ता था तुम्हें अनुराग है और जो तुम्हें अच्छी लगती। उसने अपने को प्रिय बनाया।' विस्मय स्पेलिफैन्स कहता है। मैंने अपनी मौखी की बात कभी नहीं सुनी।

जिस समय मैं वह अच्छा प्रिय रहा हूँ भरे सामने एकदम क आक्षिप्त की जो बाऊवर-काम में बहुत मान केता है एक बिहारी बरी है।

भी आक्षिप्त किता है। एक दिन मैंने देखा मुझे एक अनुग्रह की आनन्दप्रदा है। यूरोप व एक बड़ी स्काऊट जम्हूरी होने का रही थी और मैं चाहता था कि अमेरिका के एक सच से बने कारपोरेशन (धन) का प्रधान मेरे एक कक्के को माना का सारा व्यय दे दे।

लौगान्ध से उसे मिलने जाने से कुछ ही समय पूर्व मैंने सुना कि उस ने दस लाख डॉलर का एक बैंक किसी के नाम दिया था। बैंक का प्रस्ताव देने के उपरान्त अब बैंक ने उस को खी करके उसके पास छोटा दिया था जो उसने इसे चौकड़ में जमा कर रख छोड़ा है।

'इसलिए उस के कार्यालय में पैर रखते ही पहला काम मैंने वह किया कि मैंने उससे बैंक बिलाने को कहा। दस लाख डॉलर का बैंक। मैंने उससे कहा कि मुझे नहीं याद है कि आज तक किसी ने ऐसा बैंक किया है और कि मैं अपने कक्को को बताना चाहता हूँ कि मैंने सन्तुष्ट दस लाख डॉलर का बैंक देखा है। उस ने बड़ी प्रशंसा से मुझे यह बिलाव दिया। मैंने इस की प्रशंसा की और कहा कि मुझे विस्तार के साथ बताया कि वह जिस प्रकार मान्य हुआ।'

आपने जान लिया कि भी आक्षिप्त ने बाऊवरों का यूरोप में जम्हूरी का वह स्वन बना चाहता है इनमें से किसी भी बात को लेकर वातावरण बारम्बार नहीं किया। उन्होंने उस विषय पर बात की जिस में दूरत मनुष्य दिक्कतस्वी रहता था। परिणाम यह हुआ—

जिस मनुष्य से मैं मिल कर रहा था उसने जकाक कहा—'अरे' तुमिए तो

आप किस काम से मुझे मिलने आए थे ?' मैंने उसे बता दिया।

भी० चालिफ कहते हैं, "मेरे आश्चर्य की कोई सीमा न रही, जब उस ने मुझे न केवल वही जो मैंने मोंगा था, वरन् उस से भी बहुत कुछ अधिक तुरन्त दे दिया। मैंने उसे केवल एक स्क्वा यूरोप मेजबाने को कहा था, परन्तु उसने मेरे और पाँच स्क्वाओं को भी मेजा, मुझे एक सड़स बाऊर की ढुँडी देयी और हमें यूरोप में सात सप्ताह ठहरने को कह दिया। उस ने मुझे अपनी भौँचों के प्रेसीडण्टों के नाम परिचयपत्र भी दिए ताकि वे हमारी सेवा करें, और वह स्वयं हमें वैरिस में मिला और उस ने हमें नगर दिखाया। तब से, वह कई दरिद्र माता-पिता के लड़कोंको काम दे चुका है, और तब तक भी हमारे समूह में नूतन काम करता है।

"तो भी मैं जानता हूँ कि यदि मैंने पता न लगा लिया होता कि उसका अनुराग किस बात में है, और उसे पहले गरम न कर लिया होता, तो उसको भगाना इस से दसगुना भी सहज न होता।"

क्या व्यापार में प्रयोग के लिए वह एक अनमोल गुर है ? आइए देखें। न्यूयार्क में नानबाई की एक बहुत तन्त्रकोटि की फर्म, हुवर्नाय एण्ड सन्स, के भी. हेनरी ग. हुवर्नाय को वीक्षिए।

भी० हुवर्नाय ने न्यूयार्क के एक विशेष होटल के पास बज्जल रोटी बेचने का उद्योग किया था। वह चार वर्ष तक प्रति सप्ताह मैनेजर के पास जाता रहा था। वह उन सामाजिक कामों में सम्मिलित होता था जिन में मैनेजर जाता था। घरन् काम लेने के लिए वह उसी होटल में कमरे लेकर रहता भी रहा। परन्तु उसे सफलता नहीं हुई।

भी० हुवर्नाय कहता है, "तब, मानवी सन्धों का अध्ययन करने के बाद, मैंने अपनी कार्य-प्रणाली को बदल डालने का निश्चय किया। मैंने वह बात माध्यम करने का निश्चय किया जिसमें इस मनुष्य को अनुराग हो-जिसके लिए उसमें उत्साह हो।

"मैंने माध्यम किया कि उसका सच होटल प्रीटर्क ऑव अमेरिका अर्थात् 'अमेरिका के मोबनालय-अभिवादक' नाम की एक होटल बालों की समा के साथ है। उसका केवल सच ही नहीं, वरन् उसके समकाले हुए उत्साह ने उसे उस संस्था का प्रधान, और साथ ही अन्तर्राष्ट्रीय अभिवादकों का प्रधान बना दिया है। उस संस्था की समारोह चाहे कहीं भी हों, वह वहाँ अवश्य पहुँचता है, चाहे उसे फर्तों पर से उड़ कर और मदरसों या सारनों को पार करके ही क्यों न जाना पड़े।

इसलिए जब मैं दूसरे दिन उसे मिला तो मैंने इन अभिवादनों के संभव में बाते करना आरम्भ किया। मुझे कैसी अप्रुप लग्यो मिली ! उस पर कैसा झिंझकर प्रभाव पड़ा ! वह मेरे सामने कोई आन पड़ा तक बाते करता रहा। उसका स्वर उल्लाह से भरपूर रहा था। मुझे स्पष्ट धीस रहा था कि वह सत्या उसका मित्र विपक्ष है। उसमें उसे प्रगाढ़ अनुराग है।

‘ इस बीच मैं जबकि रोटी के सर्वश में कुछ नहीं बोझ। परन्तु इसके बोझें दिन बाद, उसके होठक के मन्धारी ने मुझे पोन की कि रोटियों के नमूने और मू-यों की सूची लेकर आइए।

‘ मन्धारी ने मुझे कहा पता नहीं आपने उस मुद्दे को क्या कर दिया है। परन्तु वह निश्चय ही आपके हाथ में बिक गया है। ’

“ हेला ! मैं बार बप तक उसके कान में डोके बसाता रहा था—उसका काम केने का बल करता रहा था—और मैं अब तक भी उसके कान का रहा होता यदि मैंने अन्ततः वह मायूम करने का बल न किया होता कि वह फिर बात में अनुराग रखता है, और फिर विपक्ष में बाते कर के उसे आनन्द प्राप्त होता है। ’

इसलिए यदि आप लोगों के प्यारे बनना चाहते हैं, तो पौचनों मिलन है—
दूसरे मनुष्य की दिक्कती की बाते कीजिए।

लोगों का प्यारा बनने की छः रीतियाँ

छठा अध्याय

तुरन्त लोगों का प्यारा बनने की विधि

न्यूयार्क की तेरीखवीं स्ट्रीट और वाठवें एवीन्यू के बाक-बर के सामने रजिस्ट्री कराने वालों की एक पंक्ति लगी थी। मैं भी उस पंक्ति में लगा था। मैंने देखा कि रजिस्ट्री नकारके अपने काम-सिक्काफे तोलने, झिंकट देने, रेशगारी निकालने, रसीदें देने-से, प्रति वर्ष नही मीरस चक्की पीसते रहने से, लग जा रहा था। इसलिये मैंने अपने मन में कहा, 'मैं बल करने लगा हूँ कि यह बुद्ध मुझे पसन्द करे। यह बात प्रत्यक्ष है कि उसको अपना चाहने वाला बनाने के लिए, मुझे अपने विषय में नही बरन् उसके विषय में कोई मनोहर बात कहनी चाहिए। इसलिये मैंने अपने मन से पूछा, 'उसकी कौन सी चीज ऐसी है जिसकी मैं निष्कपट्यासे प्रशंसा कर सकता हूँ।' यह एक ऐसा प्रश्न है जिसका उत्तर देना, निपेक्षत अपरिचितों के सम्बन्ध में, कभी कभी बड़ा कठिन होता है, परन्तु, इस ब्रह्मा में, संयोग से यह काम सहज था। मैंने तुरन्त कोई ऐसी चीज देखी जिसकी मैं, लज्ज प्रशंसा कर सकता था।

जिस समय वह मेरा सिक्काफा तोक रहा था, मैंने बड़े उत्साह के साथ कहा, "उब जानिए, मैं चाहता हूँ, मेरे सिर के बाक भी आप जैसे होते।"

यह सुन कर वह कुछ चौंका, उसका मुँह मध्दल मुस्कराहट से कमकने लगा, और उसने ऊपर वृष्टि उठाई। वह विनीत भाव से बोला, "यह अब उतने अच्छे नहीं रहे जितने पहले हुआ करते थे।" मैंने उसे निश्चय करवाया कि चाहे इन की पुरानी होमा कुछ बट गई हो वो भी ये बड़े शानदार हैं। वह बहुत ही प्रसन्न हुआ। हम थोड़ी देर तक इसी प्रकार मनोहर बातचीत करते रहे, और उसने जो अन्तिम बात मुझे कही वह थी— "कई लोगों ने मेरे वालों की प्रशंसा की है।"

मैं शर्त लगा कर कह सकता हूँ कि उस दिन जब वह बुद्ध बाक-बर से

बाहर निकला होगा तो उसका पैर सूँझ पर नहीं पड़ता होगा। मैं बर्त कयाकर कह सकता हूँ कि उस दिन रात को घर जाकर उसने अपनी पत्नी से इसकी चर्चा अवश्य की होगी। मैं बर्त से कहता हूँ कि उसने दर्पण में देखा कर अपना कहा होगा 'मेरे बाळ बने हुए हैं।'

एक बार मैंने वही कहानी लोगों को सुनाई। बाद को एक मनुष्य ने मुझ-
'बूझा—'भाप उससे क्या काम लेना चाहते थे।'

मैं उससे कौन काम निकालने का यत्न कर रहा था।।। मैं उससे कौन काम निकालने का यत्न कर रहा था।।।

बहि हम इसने निश्चय रूप से स्वीकार्य है कि दूसरे व्यक्ति से पहले में कुछ निश्चय करने का यत्न किए बिना बोझी सी प्रसन्नता की किरणें नहीं बसेर सकते वा उसकी बोझी सी प्रसन्नता नहीं कर सकते—बहि हमारी आ माँएँ साक्षियों के छोटे बेटों से बड़ी नहीं तो हमें निश्चय होना आवश्यक है और हम इसके पास हैं।

बारे हों मैं उस युवक से कुछ लेना चाहता था। मैं एक अमूल्य प्राप्त चाहता था। और वह मुझे मिला गया। कुछ म वह मात्र मात्र कि मैंने उसने किए ऐसा कुछ किया है जिसके पहले म वह मेरे लिए कुछ भी करने में समर्थ नहीं। वह एक ऐसा माय है जो बचना हो चुकने के उपरान्त हेर एक आत्मीय स्मृति में सम्मिलित और गूँझता रहता है।

मानवी आचरण का एक बहुत ही महत्वपूर्ण नियम है। बहि हम उस नियम का पालन करेंगे तो हम मात्र कभी कब में नहीं पहुँचेंगे। वास्तव में बहि उस नियम का पालन किया जाय तो हमें अवगमित मित्र और स्थिर सुख प्राप्त होगा। परन्तु हम कभी ही उस नियम को तोड़ेंगे हम अनन्त कब में जा पहुँचेंगे। वह नियम वह है—जब दूसरे व्यक्ति को महत्वपूर्ण अनुभव कराओ। ऐसा कि हम पहले ही कह चुके हैं प्राप्यमक ऑन खीने कहता है कि महत्वपूर्ण होने की अभिव्यक्ति मानवप्रकृति की सम्पूर्णतम मेरवा है और प्राप्यमक विविधता केन्द्र प्रकृति है मानव प्रकृति में सम्पूर्णतम तत्त्व आवृत्त होने की शक्ति है। ऐसा कि मैं पहले भय हुआ हूँ वही मेरवा समझो पण्डित से प्रकट करती है। स्वयं सम्पत्ता का विकास इसी मेरवा के कारण हुआ है।

दार्शनिक लोग कहते हैं कि एक मानवी सम्पत्तियों के नियम पर विचार करते रहे हैं और उस बारे में मन में से केवल एक महत्वपूर्ण उपदेश निकला है। वह यही नहीं वह उसका ही पुराना है जिसका कि इतिहास। बहुतों ने तीन तरह

वर्ष हुए ईरान में अपने अग्नि-पूजकों को इस की शिक्षा दी थी। कनकपूजक ने चौबीस शताब्दियों बीती चीन में इसका प्रचार किया था। ताओ-वाद के प्रवर्तक जामो से ने हम की उत्पत्तिका में अपने सिद्धों को यह सिखाया था। बुद्ध ने ईसा से पूर्व सौ वर्ष पूर्व पवित्र गङ्गा के तट पर इसका प्रचार किया था। हिन्दुओं के गर्म-बन्धों ने उससे सदाओं वर्ष पूर्व इसकी शिक्षा दी थी। ईसा ने एक विचार में इसका संश्लेष कर लिया था—सम्भवतः उत्तर में यह सबसे महत्वपूर्ण नियम है—“दूसरों के साथ वैसा ही व्यवहार करो वैसा तुम चाहते हो कि वे तुम्हारे साथ करें।”

आप उन जोगी से अपना अनुमोदन चाहते हैं जिनके सच्यों में आप आते हैं। आप जमी सच्ची योग्यता की कदर चाहते हैं। आप यह अनुभव करना चाहते हैं कि आपके इस छोटे से सचर में आपका महत्व है। आप तल्ली कुटिक वापसी नहीं चाहते, परन्तु आप को निष्कपट गुणमाहिता की अभिरक्षा अवश्य है। आप चाहते हैं कि आप के मित्र एवं छात्री, चार्ल्स श्वेन के शब्दों में, “हृदय से अनुमोदन और मुक्तकण्ठ से प्रशंसा करें।” यह हम सब चाहते हैं।

इसलिए, आइए हम इस मुनहले नियम का पालन करें, और दूसरों को वही दें जो हम चाहते हैं कि दूसरे हमें दें।

कैसे? कब? कहाँ? उत्तर है—सब समय, सब जगह।

उदाहरणार्थ, मैंने रेडियो नगर के जानकारी-क्लर्क से हेनरी स्वेन के कार्यालय का नंबर पूछा। वह शक-मुयरी नहीं पहले हुए था, और जिस दग से वह जानकारी वितरण करता था उस पर उसे अभिमान था। उसने शक और स्वाद कर से उत्तर दिया—“हेनरी स्वेन। (विराम) १८ बीं मफिल। (विराम) कमरा १८२६।”

मैं १८ बीं मफिल पर जाने के लिए एम्प्लेक्टर (ऊपर ले जाने वाली मशीन की ओर दौड़ा, तब रुक गया और आपस जाकर क्लर्क से बोला, “जिस कुन्दर दग से जानने मेरे प्रश्न का उत्तर दिया है उसके लिए मैं आपको बधाई देना चाहता हूँ। आपके शब्द बड़े स्पष्ट और निश्चित थे। आपने एक कलाकार की तरह काम किया। और वह एक असाधारण बात है।”

उसका मुसम्पन्न प्रसन्नता से स्वरक उठा। उसने मुझे बताया कि वह प्रत्येक बात के बाद क्यों रुक जाता था, और प्रत्येक शब्दवाच क्यों ठीक ठीक बोला गया था। मेरे बोले से प्रशंसा के शब्दों से वह झूठ गया, जिससे उसकी गहराई कुछ ऊँची उठ गई। जब मैं अठारहवें तल्ले पर पहुँचा, तो मेरे मन में

बाहर निकल होगा तो उसका पैर धूमि पर नहीं पड़ता होगा। मैं घबरे जाकर कह सकता हूँ कि उस दिन रात को घर जाकर उसने अपनी पत्नी से इसकी चर्चा करना की होगी। मैं घबरे से कहता हूँ कि उसने दर्पण में देख कर अपना कहा होगा, मेरे बाल बड़े सुन्दर हैं।

एक बार मैंने यही कहानी लोगों को सुनाई। बाद को एक मनुष्य ने उस से पूछा— आप उससे क्या काम लेना चाहते थे ?

मैं उससे कौन काम निकालने का बल कर रहा था ।। मैं उससे कौन काम निकालने का बल कर रहा था ।।

यदि हम इतने निश्चय से स्वार्थी हैं कि दूसरे व्यक्ति से बढ़के मैं कुछ निकालने का बल किए बिना बोझी सी प्रसन्नता की फिर मैं नहीं बसेर सकते या उसकी बोझी सी प्रसन्नता नहीं कर सकते—यदि हमारी आ-माएँ छाविषों के छोटे बेटों से बड़ी नहीं तो हम निकलता होना मान-भक्त है और हम इसके पात्र हैं।

अरे हाँ मैं उस युवक से कुछ लेना चाहता था। मैं एक अमूल्य पदार्थ चाहता था। और वह मुझे मिला गया। मुझ में वह मान आया कि मैंने उससे किये ऐसा कुछ किया है जिसके बदले मैं वह मेरे किये कुछ भी करने में समर्थ नहीं। वह एक ऐसा मांस है जो बढ़ता हो चुकने के उपरान्त बेर तक आगरी लुप्ति में समा जाता और गूँजता रहता है।

मानवी आचरण का एक बहुत ही महत्वपूर्ण नियम है। यदि हम उस नियम का पालन करेंगे तो हम मान-कमी कष्ट में नहीं पड़ेंगे। वास्तव में यदि उस नियम का पालन किया जाए तो हम अगणित मित्र और स्थिर कुछ प्राप्त होगा। परन्तु हम "बो" ही उस नियम को तोड़ेंगे हम अनन्त कष्ट में जा पड़ेंगे। वह नियम यह है—जब दूसरे व्यक्ति को महत्वपूर्ण अनुभव कराओ। ऐसा कि हम पहले ही कह चुके हैं प्राध्यापक बॉन जीने कहता है कि महत्वपूर्ण होने की अनिच्छा मानवप्रवृत्ति की सम्मीरतम श्रेया है और प्राध्यापक लिस्किनस जेम्स कहता है "मानव प्रवृत्ति में सम्मीरततम तत्व आदृत होने की क्षमता है। ऐसा कि मैं पहले बता चुका हूँ "न" श्रेया हमको पक्षमा से पुनर् करती है। स्वयं सम्मता का विकास इसी श्रेया के कारण हुआ है।

वार्थनिक लोग कच्छों पर एक मानवी-सम्बन्धी के नियमों पर विचार करते रहे हैं और उस बारे में मन में से केवल एक महत्वपूर्ण उपदेश निकलता है। वह यथानहीं वह उचना ही पुनरा है जिसका कि इतिहास। बहुत से चीन बहल

यह मानना थी कि आज मैंने मानवी दुष्ट के सर्वयोग में बोझी हो चुकि की है।

मुष्माक्षिता के इस तत्वज्ञान का उपयोग करने के लिए आपको पहले भाव में राजदूत बन कर आने या एक कब्र की कम्मेक कमेटी का चेयरमैन बनने की आवश्यकता नहीं। आप इसके साथ प्राप्त निम्न ही बातें करने सक्षम रहते हैं।

उदाहरणार्थ यदि होन्स की नौकरानी आपके लिए भाव ले जाती है जब कि आपने गोमी मॉनी भी तो हम कहें— आपको कब देने का मुझे खेद है, परन्तु मुझे गोमी चाहिए थी। यह उत्तर देगी नहीं, कोई कह नहीं।" और वही प्रसन्नता से गोमी के आवेगी, क्योंकि आपने उसका सम्मान किया है।

'मुझे खेद है आपको कब हुआ' क्या आप हुआ कर के—"हमारी भी आपकी कब दे रहा हूँ। चम्पकाद हत्यादि छोटे छोटे पद—इस प्रकार के सौजन्य प्रतिष्ठित के जीवन के नीरस एवं कमीन काम को सख और सख बना देते हैं—और प्रासङ्गिक रूप से वे उत्तम शिक्षा का उद्भव है।

अच्छा एक दूसरा उदाहरण भी दिया। क्या आपने कभी हाक केन का कोई उपन्यास—दि फिनिशिन दि डीमस्टर दि मैक्सिमन पढ़ा है। जहाँ लोग, अगणित लोग उसके उपन्यास पढ़ते हैं। यह एक छोटा का बेडा था। अपने जीवन में उसने आज वर्ष से अधिक शिक्षा नहीं पाई थी। फिर भी जिस ऊँच उसकी मृत्यु हुई उस समय वह संसार में एक सबसे अधिक फलदायी साहित्यिक था।

उसकी कहानी इस प्रकार बताई जाती है—हाक केन को ग्राम गीत और पत्रपत्रों कविताएँ बहुत माती थी। इसलिए उसने बंदि रोबरियल रोबर्ट्स की लारी कविता रद की। उसने रोबर्ट्स के कौशलपूर्ण कार्यों की प्रशंसा से मर चुका था। अन्ततः भी शिक्षा—और उसकी एक प्रति स्वयं रोबर्ट्स की भेंट थी। रोबर्ट्स बहुत प्रसन्न हुआ। संभवतः रोबर्ट्स ने अपने मन में कहा 'जो कुछ मेरी बोम्बरा के निषेध में इसी उच्च सम्मति रखता है वह अवश्य प्रसार बुद्धि होगा। इसलिए रोबर्ट्स ने इस छोटा के कब्र के को कब्र बन कर उसका सेक्रेटरी बनने को लिखा। हाक केन के जीवन में यह एक परिवर्तन किन्तु था क्योंकि अपनी नवीन स्थिति में उसे सत्ताधीन साहित्यशास्त्रियों से मिलने का अवसर मिला। उनके उपदेश से काम उठा कर और उनके प्रोत्साहन से अनुप्राणित होकर, उसने एक ऐसा व्यवसाय ग्रहण किया जिसने उसका नाम सारे संसार में चमका दिया।

आइल ऑफ मैन पर उसका घर, ग्रीवा कासल, सवार के झुंड प्रवेगों से आने वाले पर्यटकों के लिए मक्का बन गया, और वह पन्चीस लाख डॉलर की बागीर छोड़ गया। तो भी—कौन जानता है—यदि वह एक प्रसिद्ध मनुष्य की प्रशंसा में निबध न लिखता तो वह निर्धन और अज्ञात ही मर जाता। हार्दिक और निष्कपट गुणवाहिता की—प्रशंसा की—ऐसी ही विराट् शक्ति है।

रोकेट्टी ने अपने को महत्त्वपूर्ण समझा। यह कोई अनोखी बात नहीं। प्रायः प्रत्येक मनुष्य अपने को महत्त्वपूर्ण, बहुत महत्त्वपूर्ण समझता है।

ऐसे ही प्रत्येक राष्ट्र समझता है।

क्या आप अनुमन्य करते हैं कि आप जापानियों से भेद हैं? सचाई यह है कि जापानी अपने को आप से बहुत अधिक ठन्थ समझते हैं। उदाहरणार्थ, एक अनुदार जापानी किसी गोरे पुरुष को जापानी स्त्री के साथ नाचते देखकर क्रोध से समतला उठता है।

क्या आप अपने को भारत के हिन्दुओं से भेद समझते हैं? आपका अधिकार है चाहे जो समझिए, परंतु करोड़ों हिन्दु आप से अपने को इतना अधिक भेद समझते हैं कि जो मोहन आप जैसे ग्लेखों की छाया गढ़ने से भ्रष्ट हो गया है उसे वे जाने को भी तैयार नहीं।

क्या आप अपने को एल्सीमो लोगों से भेद अनुमन्य करते हैं? मैं कहता हूँ, यह आपका अधिकार है, परंतु क्या आप सचमुच जानना चाहते हैं कि एल्सीमो आपको क्या समझता है? अच्छा, एल्सीमो लोगों में थोड़े से निखट्टू ऐसे हैं जो काम नहीं करते। एल्सीमो उनको “गोरे मनुष्य” कहते हैं—यह उनका अत्यन्त तिरस्कार का शब्द है।

प्रत्येक राष्ट्र अपने को दूसरे राष्ट्रों से भेद अनुमन्य करता है। इससे देशभक्ति उत्पन्न होती है—और साथ ही युद्ध भी।

कन्ना सचाई यह है कि प्रायः प्रत्येक मनुष्य जिस से आप मिलते हैं किसी न किसी रीति से अपने को आप से भेद अनुमन्य करता है, और उनके हृदय में पहुँचने का निश्चित मार्ग उसको किसी सूक्ष्म रीति से अनुमन्य कराना है कि आप उसके महत्त्व को उस के सुद्ध जगत में स्वीकार करते हैं, और सच्चे हृदय से स्वीकार करते हैं। इमर्सन का कथन स्मरण रखिए—“जिस भी मनुष्य से मैं मिलता हूँ यह किसी न किसी बात में मुझ से भेद होता है, और यह बात मैं सबसे सीधे कहता हूँ।”

यह भावना थी कि आज मैंने मानवी दुल के सर्वोद्योग में बोझी थी बुद्धि की है।

गुणग्राहिता के इस उत्पन्नता का उपयोग करने के लिए आपको पहले प्रास में एकदूस बन कर बने या एक कठम की कठमैक कमेटी का चेयरमैन बनने की आवश्यकता नहीं। आप इसके साथ प्राप्त निम्न ही जाहू करके विज्ञान सकते हैं।

उदाहरणार्थ यदि होन्क की नीकपनी आपके लिए बाह्य से जाती है जब कि आपने गोमी मींगी थी तो हम कहें—“आपको कठ देने का मुझे खेद है, परन्तु मुझे गोमी चाहिए थी।” यह उत्तर देगी नहीं, कोई कठ नहीं।” और बड़ी प्रसन्नता से गोमी के जानेगी क्योंकि आपने उसका सम्मान किया है।

मुझे खेद है आपको कठ हुआ।” क्या आप कृपा कर के—“क्या भीष्ट आपको कठ दे रहा हूँ। सम्भवतः इत्यादि छोटे छोटे मद—इस प्रकार के जीवन प्रतिष्ठित के जीवन के नीरस एवं कठिन काम को सरल और सरल बना देते हैं—और प्रासद्विक रूप से वे उत्तम शिक्षा का रूप है।

अच्छा एक दूसरा दृष्टान्त भीष्ट। क्या आपने कभी हाक केन का कोई उपन्यास—हि किस्तिनन हि बीमटर हि मैक्समैन पढ़ा है। जसो जेन जगविल जेन उसके उपन्यास पढ़ते हैं। वह एक जोहार का वेदा था। अपने जीवन में उसने आठ वर्ष से अधिक शिक्षा नहीं पाई थी। फिर भी विश्व उभर उसकी सुरु हुई उस समय वह संसार में एक सबसे अधिक ज्ञानव्यवसायिक था।

उसकी कहानी इस प्रकार बताई जाती है—हाक केन को मान्य गीत और चतुष्पदी कविताएँ बहुत भाती थी। इसलिए उसने जाड़े गैररियल रोबर्ट्स की साथी कविता रच ली। उसने रोबर्ट्स की कौशलपूर्ण कर्मों की प्रशंसा से बरा हुआ व्याख्यान भी लिखा—और उसकी एक प्रति स्वयं रोबर्ट्स को भेज दी। रोबर्ट्स बहुत प्रसन्न हुआ। संभवतः रोबर्ट्स ने अपने मनम कहा “जोशुक मेरी योग्यता के विषय में इतनी उच्च सम्मति रखता है वह अवश्य अच्छा बुद्धि होगा। इसलिए रोबर्ट्स ने इस जोहार के कठके को कथन या कर उसका सेक्रेटरी बनने को लिखा। हाक केन के जीवन में वह एक परिवर्तन निम्न था क्योंकि अपनी नवीन स्थिति में उसे एकजीन साहित्यसिद्धियों से मिलने का अवसर मिला। उनके उपदेश से काम उठा कर और उनके मोत्साहन से अनुपामित होकर उसने एक ऐसा व्यवसाय ग्रहण किया जिससे उसका नाम सारे संसार में चमका

आइल ऑफ मैन पर उसका घर, ग्रीवा काचल, ससर के सुबुर प्रदेखों से आने वाले पर्वतकों के लिह मक्का बन गया, और वह पच्चीस लाख डालर की आगीर छोड़ गया। तो भी—कौन जानता है—यदि वह एक प्रसिद्ध मनुष्य की प्रशंसा में निबध न लिखता तो वह निर्धन और भ्रष्ट ही मर जाता। हार्दिक और निष्कपट गुणग्राहिता की—प्रशंसा की—ऐसी ही विराद् शक्ति है।

रोकेट्टी ने अपने को महत्त्वपूर्ण समझा। यह कोई अनोखी बात नहीं। प्रायः प्रत्येक मनुष्य अपने को महत्त्वपूर्ण, बहुत महत्त्वपूर्ण समझता है।

ऐसे ही प्रत्येक राष्ट्र समझता है।

क्या आप अनुभव करते हैं कि आप जापानियों से भेद्य हैं। सचार्ह यह है कि जापानी अपने को आप से बहुत अधिक उच्च समझते हैं। उदाहरणार्थ, एक अनुदार जापानी किसी गोरे पुरुष को जापानी स्त्री के साथ नाचते देखकर क्रोध से समतला उठता है।

क्या आप अपने को भारत के हिन्दुओं से भेद्य समझते हैं। आपका अधिकार है चाहे जो समझिए, परन्तु करोड़ों हिन्दु आप से अपने को इतना अधिक भेद्य समझते हैं कि जो मोचन आप जैसे म्हेन्कों की छाया पड़ने से ग्रह हो गया है उसे वे छूने को भी तैयार नहीं।

क्या आप अपने को एस्कीमो लोगों से भेद्य अनुभव करते हैं। मैं कहता हूँ, यह आपका अधिकार है, परन्तु क्या आप सचमुच जानना चाहते हैं कि एस्कीमो आपको क्या समझता है। अच्छा, एस्कीमो लोगों में योके से मिलट्यू ऐसे हैं जो काम नहीं करते। एस्कीमो उनको "गोरे मनुष्य" कहते हैं—वह उनका अत्यन्त तिरस्कार का शब्द है।

प्रत्येक राष्ट्र अपने को दूसरे राष्ट्रों से भेद्य अनुभव करता है। इससे वैश्वमनित उत्पन्न होती है—और साथ ही युद्ध भी।

नग्न सचार्ह यह है कि प्रायः प्रत्येक मनुष्य जिस से आप मिलते हैं किसी न किसी रीति से अपने को आप से भेद्य अनुभव करता है, और उनके हृदय में पहुँचने का निश्चित मार्ग आपको किसी सूक्ष्म रीति से अनुभव कराना है कि आप उसके महत्त्व को उस के श्रद्धा जगत् में स्वीकार करते हैं, और सच्चे हृदय से स्वीकार करते हैं। हमर्सन का कथन स्मरण रखिए—“जिस भी मनुष्य से मैं मिलता हूँ वह किसी न किसी बात में मुझ से भेद्य होता है, और वह बात मैं उससे सीप सकता हूँ।”

हुँ। उस की बात यह है कि बहुधा दिन मनुष्यों के पास अपने कामों की टाँग होकरने के लिए कुछ भी आधार नहीं होता व अपनी भीखी कल्पना व भाव को बाहरी चीज़ों को आधार और अभिमान के सहारे लपटा करते हैं और वे तीनों बातें बड़ी बुधानुक और सबभूष की मचलाने वाली हैं।

महाकवि मैक्समिलियर इसी बात को 'स प्रकार कहता है—'मनुष्य' अभिमानी मनुष्य। बोली की सक्षिप्त प्रभुता का बाना पहन कर स्वर्ग के समान ऐसी कल्पनाएँ बाहर निकालता है कि उन्हें देख देखकर भी रोने लगते हैं।'

अब मैं आपको तीन कहानियाँ सुनाने जा रहा हूँ कि किस प्रकार ज्ञान विषयों में मेरी अपनी पाठ्य-शास्त्रिका में इन सिद्धान्तों का उपयोग किया है और उन्हें अद्भुत परिणाम प्राप्त हुए हैं। आइए पहले हम कुनकिन्कड नगर एक बगीचों का इन्स्टाल्ट क जो अपने सम्बन्धियों के कारण अपना नाम देना नहीं चाहता। हम उसे भी र के नाम से अभिहित करेंगे।

मेरी कक्षा में मरती होने के क्षण ही पश्चात्, वह अपनी पत्नी को लेकर पत्नी के संबंधियों को मिलने जाँक्य होय गया। पति को अपनी बूढ़ी माँ की साथ बैठे करते छोड़ पत्नी अपने स्वयं सम्बन्धियों को मिलने चली गई। पति की कक्षा में इस विषय पर मार्ताण्ड करना था कि उसने बुधभाषिता के सिद्धान्तों का कैसे प्रयोग किया। इसलिये उसने सोचा कि मैं पहले हुआ देखी से ही आरम्भ करूँ। उसने घर के चारों ओर दृष्टि फिर कर देखा कि कौनसी बस्तु देखी है जिसकी मैं निष्कपट्यापूषक प्रयत्न कर सकता हूँ।

उसने पूछा, 'वह घर लगभग १८९ में बना था न ?

हुआ ने उत्तर दिया 'हाँ ठीक उसी वर्ष बना था।'

उसने कहा 'य-मुझे उस घर की बात दिख रहा है जिसमें मेरा जन्म हुआ था। यह सुन्दर है। सुनिर्मित है। विद्यालय है। आप जानती हैं आज तक लोग ऐसे घर नहीं बनाते।'

हुआ देखी 'क-मत होकर बोली 'आप ठीक कहते हैं। मनुष्यक लोग आजकल सुन्दर घरों की परवा नहीं करते। वे कबल 'समा चाहते हैं कि एक छोटी सा कमरा हो और एक निम्नी का बर का छेद हो फिर वे अपनी मोटाकाओं में व-मलम्ब घुमते फिरते हैं।

महुर स्मृतिश्री के साथ बरती हुए स्तर में वह बोली 'वह स्वयं-सह। य- घर मेम के साथ बनाया गया था। 'से बनाने के पूव मेम पति और मैं दोनों

तक इनके स्वप्न देखते रहे थे। हम ने इस में किसी सपति की सहायता नहीं की। इसका सारा नक्शा हमने स्वयं तैयार किया था।”

उस उस देवी ने उसे अपना सारा घर दिखाया। बकीर ने उन सब सुन्दर दुर्लभ वस्तुओं की हार्दिक प्रशंसा की जो वह अपने पर्यटनों में इकट्ठी करके खर्च की और जिन्हें वह आयु पर्यन्त प्यार से रखते रही। पैसले के दुधाले, एक पुराना अंगरेजी टी-सेट, बेंबुड के चीनी के बर्तन, मौसीवी राट और कुरसियाँ, इटाछिमन नित्र, और रेशमी कपड़े जो फ्रांस के ग्राम्य निवासों में बरकाए जाया करते थे।

श्री २ ने कहा, “मुझे सारा घर दिखाने के पश्चात्, वह मुझे गराज में ले गई। वहाँ, मशीन द्वारा उठा कर ब्रक्कट के कुन्डों पर पैकाई कार-ग्राफ नई-रखी हुई थी।”

वह धीमे से बोली, “मेरे पति ने मृत्यु से थोड़े दिनों पहले इसे खरीदा था। उसकी मृत्यु के बाद से आज तक मैंने कभी इसकी सवारी नहीं की। ... आप मनोहर वस्तुओं की कदर करते हैं, इसलिए मैं वह कार आपको देने आ रही हूँ।”

उसने कहा, “चाची जी, आप मुझे बोख के नीचे क्यों दबा रही हैं। हाँ, मैं आपकी दानवीर्यता की प्रशंसा करता हूँ, परन्तु इसे स्वीकार करना मेरे लिए सम्भव नहीं। मैं आपका आत्मीय भी नहीं हूँ। मेरे पास नई कार है, और आपके कई आत्मीय हैं जो वह पैकाई कार लेना पसन्द करेंगे।”

वह क्रोध के साथ विस्फोट कर बोली, “आत्मीय! हाँ, मेरे आत्मीय हैं जो यह कार लेने के लिए मेरी मृत्यु की प्रतिष्ठा कर रहे हैं। परन्तु उन को वह न मिलेगी।”

उसने हृदा से कहा, “यदि आप यह उन को देना नहीं चाहती, तो आप बहुत सख्त मेरे इस किसी सेक्क-हूँड नीचे रखने वाले के हाथ बेच सकती हैं।”

वह विस्फोट कर बोली, “इसे बेच हूँ। क्या आप समझते हैं, मैं वह कार बेच दूँगी? क्या आप समझते हैं कि मैं अपरिविष्टों को उस कार में—हाँ, उस कार में जो मेरे पति ने मेरे लिए खरीदी थी—बैठ कर बाजार में इधर से उधर घूमते देख सकती हूँ। इसे बेचने का विचार मुझे स्वप्न में भी नहीं आ सकता। मैं यह हथौड़े देने लगी हूँ। हम सुन्दर वस्तुओं की कदर करते हो।”

बकीर ने बल किया कि मैं कार लेना स्वीकार न करें, परन्तु वह हृदा के हृदय को ठेक पहुँचाए बिना देखा न कर सका।

वह बुद्धा जी जो एक विशाल मचन में अकेली रहती थी बिच के पात पैतके व बुझाके फौस की पुरानी कारीगरी की थी, और उसकी स्मृतियाँ थी, बोझी थी गुणमाहिता-कर-की सूती थी। वह भी कभी सुन्दर और खली थी। उसके घर में भी कभी प्रेम का राज्य था।

घर को सुन्दर बनाने के लिए उसने सारे यूरोप से बलुई इकट्ठी की थी। जब बुझापट्टा में अकेली रह जाने से वह बोझी सी मानुषी लहलहाती थी, बोझी सी लकी गुणमाहिता की भाँकौला करती थी—और किसी ने उसे वह नहीं दी। जब मरुझाकी में लहने की मोहि उसे वह मिला गई तो वह मोटर कार के हान से कम किसी दूसरी बात से अपनी कुतलता को नयेद रूप से प्रकट न कर सकी।

अच्छा अब वृत्त दृष्टान्त कीविए। न्यूमार्क के अन्तर्वत रॉय के सिद्ध गृहवाले और प्रकृति विच बनाने वाले सर्वथी कीविए एण्ड वेल्थार्न के सुपरिपेटेण्ड डोलस म मैक महेन ने वह पटना सुनायी—

विच बनाने और लोगों को प्रभावित करने के विषय पर बार्तालाप सुनने के बोझी बेर बाद, मैं एक प्रसिद्ध कथीक की बागीर का प्रकृति विच बना रहा था। माथिक मुझे इस समय में कुछ लगीने बताने बाहर आया कि वह कहीं पुष्प-वृक्ष बोना चाहता है।

‘मैंने कहा ‘जब, आप को एक बहुत अच्छा धौक है। मैं आपके सुन्दर कुत्तों की प्रशंसा कर रहा था। मैं समझता हूँ आप प्रति वर्ष कुत्तों के प्रदर्शन में बहुत से नीके फीने जीवते हैं।

इस प्रकार बोझी सी गुणमाहिता प्रकट करने का आश्चर्य-जनक प्रभाव हुआ।

‘जब ने उत्तर दिया ‘हाँ मैं कुत्तों के साथ खूब खेला करता हूँ। क्या आप मेरा कुत्ता-घर देखना पसंद करेंगे।

उसने मुझे अपने कुत्ते और जीवते हुए पारिवीपिक दिखाने में छत्रमय एक बड़ा कार्य किया। उसने उनकी बग़ायरियाँ तक निकाली और उन कुत्तों के इतना दूर और समस्तदा रहने का कारण बताया।

अन्ततः मुझे संशोधन कर के उस ने पूछा क्या आपका कोई छोटा कुत्ता है।

‘मैंने उत्तर दिया ‘हाँ मेरे एक कुत्ता है।

जब ने पूछा क्या वह निक्का केकर प्रभाव नहीं होता।

“अरे, मारे खुशी के उसकी तो बाँछें खिच जायेंगी।”

“जब ने कहा, ‘बहुत अच्छा, मैं उसे एक पिल्ला देता हूँ।’

“वह मुझे बताने लगा कि पिल्ले को मोहन कैसे खिलाया जाता है। सब यह कह गया। ‘यदि मैंने आपको बताया तो आप भूल जायेंगी। मैं इसे लिख देता हूँ।’ इतना कह कर जब घर के भीतर गया, बशावली और मोहन खिलाने के आदेश दायर कर के लया, और उसने मुझे एक सौ बाखर का पिल्ला और अपने बहुमुख समन में से बना घटा दिया, मुस्मत् इसलिए क्योंकि मैंने उसके शीक और कापों की निष्कपट भाव से प्रशंसा की थी।”

कोइक कंपनी के जॉर्ज ईस्टमैन ने एक ऐसी पारदर्शक फिल्म का आविष्कार किया जिस से चल-चित्रों का बनना समभव हुआ। उसने दस करोड़ बाखर की सपत्ति बनाई, और अपने को संसार में सतीव प्रसिद्ध व्यापारी बनाया। इन सब विराद गुणों के रहते भी उसने बहुत थोड़ी कदर की आकांक्षा की।

कुछ वर्ष हुए, ईस्टमैन रोचस्टर नामक स्थान में ईस्टमैन संगीत-विद्यालय और किंगडोर्न-भवन नाम की एक नाट्यशाला अपनी माता की स्मृति में बनवा रहा था। न्यूयार्क की सुपीरियर सीटिंग्ज कंपनी का प्रेजिडेंट, जेम्स एडमसन, इन मकानों के लिए थिएटर की कुर्सियाँ मुहैया करने का आर्डर देना चाहता था। स्वपति को फोन करके, श्री. एडमसन ने श्री ईस्टमैन से रोचस्टर में मिलने के लिए समय नियत करा लिया।

जब एडमसन वहाँ पहुँचा, तो स्वपति ने कहा, “मैं जानता हूँ, आप यह आर्डर देना चाहते हैं, परन्तु मैं आप को अब स्पष्ट कह देना चाहता हूँ कि जॉर्ज ईस्टमैन का पौंच मिनट से अधिक समय न लेना। वह बड़ी सफ्त पान्थी रहने वाला व्यक्ति है। उसके पास समय बिल्कुल नहीं। इसलिए अपनी कहावी सीमा से हटकर बाहर भा जाइये।”

एडमसन ठीक वही करने को तैयार था।

जब उसे कमरे में ले जाया गया, तो वह नया देखता है कि श्री ईस्टमैन अपने बेड पर पड़े हुए कामजों के ढेर पर झुका हुआ है। तत्काल श्री. ईस्टमैन ने आँखें उठा कर देखा, अपना पल्ला उतारा, और स्वपति एवं श्री. एडमसन की ओर यह कहते हुए कहा, “उम्मीद नमस्ते, कष्टिए मैं आपके लिए क्या कर सकता हूँ।”

स्वपति ने दोनों का परिचय कराया और सब एडमसन बोले—

वह बुढ़ा जी जो एक विशाल मकान में अकेली रहती थी मित्र के पास बैठके व बुढ़ाके झोंप की पुरानी कारीगरी की चीजें, और उसकी स्मृतिवाँ चीजें बोझी सी गुणगारिता-कर-की घूली थी। वह भी कभी सुन्दर और चकती थी। उसके घर में भी कभी प्रेम का रास था।

घर को सुन्दर बनाने के लिए उसने सारे यूरोप से बसुएँ इकट्ठी की थीं। जब, बुढ़ाबसा में अकेली रह जाने से वह बोझी सी मासुपीछरकता की बोझी सी चकती गुणगारिता की आर्कशा करती थी—और किसीने उसे यह नहीं दी। जब मरसकी में लहने की भीति उसे यह भिन्न गई तो वह मोटर कार के दान व कम किसी दूसरी बात से अपनी कुतकता को बनेक कम से प्रकट न कर सकी।

अच्छा अब दूसरा दृष्टान्त दीजिए। न्यूयार्क के अन्तर्गत रॉय के मित्र बुढ़ाके और प्रकृति मित्र बनाने वाले वर्षाभी जीमिच एन्ड वेल्फार्डिन के सुपरिन्टेण्डेंट डोनल्ड व मैक मैन ने वह पटना बुढ़ाकी—

मित्र बनाने और लोगों को प्रभावित करने ' के निषण पर पार्श्वज बुढ़ाके के बोझी घर बाद, मैं एक प्रसिद्ध बकीक की बापेर का प्रकृति मित्र बना रहा था। मासिक बुढ़ाके इस सम्प्रदाय में कुछ उन्नीचे बगाने बाहर जाया कि वह कहीं पुष्प-बुढ़ा केना चाहता है।

' मैंने कहा जब, आप को एक बहुत अच्छा शौक है। मैं आपके सुन्दर कुत्तों की प्रशंसा कर रहा था। मैं समझता हूँ, आप प्रति वर्ष कुत्तों के प्रदर्शन में बहुत से नीके फीते चीखते हैं।

इस प्रकार बोझी सी गुणगारिता प्रकट करने का आत्मचर्य बनक प्रभाव था।

जब ने उत्तर दिया 'हैं मैं कुत्तों के साथ बस लेका करता हूँ। क्या आप मेरा कुत्ता घर देखना पसंद करेंगे।'

उसने मुझे अपने कुत्ते और जीते हुए पारिवारिक दिखाने में व्यग्र एक बंद कर दिया। उसने उनकी बगानसिमी तक मिठाई और उन कुत्तों के इतना सुन्दर और समझदार होने का कारण बताया।

अन्ततः मुझे संशोधन कर के उस ने पूछा, क्या आपका कोई छोटा प्रका है।

मैंने उत्तर दिया, 'हाँ मेरे एक प्रका है।

जब ने पूछा क्या वह सिर्फ केकर प्रका नहीं होया।

"अरे, मारे कुर्सी के उसकी तो बॉलें खिल जायेंगी।"

"जब ने कहा, 'बहुत अच्छा, मैं उसे एक पिक्का देता हूँ।'"

"यह मुझे बताने लगा कि पिक्के को मोहन कैसे खिलाया जाता है। तब वह रुक गया। 'यदि मैंने आपको बताया हो आप भूल जायेंगे। मैं इसे खिल देता हूँ।' इतना कह कर जब घर के भीतर गया, बनावली और मोहन खिलाने के आदेश दायर कर के लाया, और उसने मुझे एक ही बाल्ट का पिक्का और अपने बहुमूल्य समय में से लगा घटा दिया, मुस्मय। इसलिए क्योंकि मैंने उसके शौक और कार्यों की निष्कपट भाव से प्रशंसा की थी।"

कोहक कंपनी के जॉर्ज ईस्टमैन ने एक देखी पारदर्शक फिल्म का आविष्कार किया जिस से चल-चित्रों का बनना संभव हुआ। उसने दस करोड़ डॉलर की संपत्ति बनाई, और अपने को संसार में अतीव प्रसिद्ध व्यापारी बनाया। इन सब विराट्-गुणों के रहते भी उसने बहुत थोड़ी कवर की आकांक्षा की।

कुछ वर्ष हुए, ईस्टमैन रोचस्टर नामक स्थान में ईस्टमैन संगीत-विद्यालय और फिल्मोर्न-मनर नाम की एक नाट्यशाला अपनी माता की स्मृति में बनवा रहा था। न्यूयार्क की सुपीरियर सीटिंग कंपनी का प्रेजिडेंट, जेम्स एडमसन, इन मकानों के लिए थिएटर की कुर्खियों मुहैया करने का आर्डर देना चाहता था। स्थापति को फोन करके, श्री एडमसन ने श्री ईस्टमैन से रोचस्टर में मिलने के लिए समय नियत करा लिया।

जब एडमसन वहाँ पहुँचा, तो स्थापति ने कहा, "मैं जानता हूँ, आप यह आर्डर देना चाहते हैं, परन्तु मैं आप को अब स्पष्ट कह देना चाहता हूँ कि जॉर्ज ईस्टमैन का पोंच मिनट से अधिक समय न लेना। वह बड़ी सख्त पाम्पनी रखने वाला व्यक्ति है। उसके पास समय बिल्कुल नहीं। इसलिए अपनी फ़ाली भीमता से हनाकर बाहर आ जाइये।"

एडमसन ठीक वही करने को तैयार था।

जब उसे कमरे में ले जाया गया, तो वह क्या देखता है कि श्री ईस्टमैन अपने डेस्क पर पड़े हुए कागजों के ढेर पर झुका हुआ है। तत्काल श्री ईस्टमैन ने ओलें उठा कर देखा, आपना चश्मा उतारा, और स्थापति एवं श्री एडमसन की ओर यह कहते हुए बढ़ा, "हमनो नमस्ते, कहिए मैं आपके लिए क्या कर सकता हूँ।"

स्थापति ने दोनों का परिचय कराया और तब एडमसन बोला—

जी ईस्मैन, जिसकी बेर हमें बाहर आप की प्रतीक्षा में खना पना, उसकी बेर मैं आप के आफित की प्रतीक्षा ही करता था हूँ। यदि मेरे पास ऐसा कमरा हो तो मैं स्वयं इस में बैठ कर काम करना पसन्द करूँ। आप जानते हैं कि घर के भीतर का ककड़ी का सामान बनाना मेरा व्यवसाय है। मैंने सारे-जीवन में इस से अधिक सुन्दर कामकाज नहीं देखा।

जार्ज ईस्मैन ने उत्तर दिया -

आपने मुझे एक ऐसी बात का स्मरण कराया है जिसे मैं प्रायः भूल गया था। यह सुन्दर है। जब वह पहले ही पहले बना था तो मुझे कड़ा मानस्य जाना करता था। परन्तु अब जब मैं वहीं जाता हूँ तो तैकरी दूधरी चीजों की विन्यास मेरे मन में रहती है और कभी कभी तो कई कई कपड़ा तक मैं इस कमरे को देखता हूँ।

एडमन्ड ने जाकर एक बीछन पर अपने हाथ को रखते हुए कहा, 'यह मँगरेली बच्चा की ककड़ी है न! इयाजिन बहुत से इसकी पनाम नोही मित्र है।

ईस्मैन ने उत्तर दिया 'हाँ यह बाहर से मँगारी हुई मँगरेली बहुत की ककड़ी है। मेरे एक मित्र को बहिया ककड़ी की बहुत अच्छी पहचान है। उसी ने यह मेरे लिए चुने की।

तब ईस्मैन ने उसे सारा काम दिखाना और बताया कि यह मनुष्य, यह एक ककड़ी में यह हाथ की कुरार और दूधरी चीजें सब मेरी ही सुझाई हुई हैं।

ये ककड़ी के काम की प्रतीक्षा करते हुए कमरे में पीरे पीरे हुए थे। वे एक सिड़की के सामने जाकर बैठ गये। जार्ज ईस्मैन ने अपने मिनीस एवं मुरर बच्चा से कुछ चत्तामो की ओर संकेत किया जिनके द्वारा वह मनुष्य-समाज को सहायता देने का काम कर रहा था—रोकसुर का विवरिणात्म, बड़ा अत्यन्त, होमियोपैथिक हासियट्स मेम्बरों होम सिधु चिनितात्म।

मनुष्य-समाज के कष्टों को कम करने के लिये जिस मार्ग रीति से वह अपनी समिति का उपयोग कर रहा था उसके लिये भी एडमन्ड ने उसे बुरी दूरि कहाँ थी। दुर्लभ जार्ज ईस्मैन ने एक कौन की आकस्मारी का सामना सोचा और अपना एकमात्र मित्र केने का पैराल निकाला।

ज्वाला आरम्भ करते समय उसे भी उपयोग करना पड़ा था उसके संबंध में एडमन्ड ने उससे समझार प्रश्न किए, और जी ईस्मैन ने अपनी वचन की

हरिद्रोश का दर्शन अपने भाव से किया। उसने बताया कि किस प्रकार उसकी विधवा माता एक विमान्ति-ग्रह (बोर्बिन्स हाऊस) चलाती थी और वह आप एक इधमूरुस के कार्यालय में बीस पन्नीस रुपये का मजदूर था। हरिद्रोश का मग दिन रात उसका पीछा न छोड़ता था। उसने पर्याप्त धन कमाने का निश्चय किया, जिससे उसकी माता को विमान्ति-ग्रह में घोर भ्रम न करना पड़े। श्री एडम-सन ने उस पर और प्रश्न कर के उस से और कई बातें निकटवा लीं। उस समय ईस्टमैन खुले कोटोप्रापिक प्लेटों के सर्वर में अपने प्रयोगों का वर्णन कर रहा था उस समय वह बड़े ध्यान के साथ उसकी बातें सुन रहा था। उसने बताया कि मैं किस प्रकार एक कार्यालय में दिन भर काम करता था। कभी कभी मेरा प्रयोग खरी खरी रात चला करता था। नीचे बीच में मैं थोड़ी सी सुपकी से डेला था, पर मेरे रासायनिक पदार्थ उस समय भी काम कर रहे होते थे। कभी कभी सोते-जागते मैं बहचर बहचर घटे एक ही कपड़े पहने रहता था।

जेम्स एडमसन ने ईस्टमैन के कार्यालय में १० वज्र कर १५ मिनट पर प्रवेश किया था, और उसे चेतावनी दी गई थी कि पॉच मिनट से अधिक न केना, परन्तु एक घंटा बीत गया, दो घंटे बीत गये। वे अभी तक भी बातें कर रहे थे।

अन्ततः, जार्ज ईस्टमैन ने एडमसन को सघोष करके कहा, “चिन्तनी बार जब मैं जापान गया तो वहाँ से कुछ कुरसियों खरीद लाया और उन्हें जाकर अपनी कलशवी में रक्खा। परन्तु धूप से उनका रंग-रोगन उलझ गया। इसलिए मैं दूसरे दिन नगर में जाकर कुछ रंग-रोगन के आया और कुरसियों पर आप रोगन किया। क्या आप देखेंगे कि मैं कुरसियों को कैसा रंग-रोगन कर सकता हूँ। बहुत अच्छा। मेरे घर बल्लिए और मेरे बाप मोशन कीमिध। वहाँ मैं आपको दिखाऊँगा।”

मोशन के अनन्तर श्री ईस्टमैन ने एडमसन को जापान से खर्चें हुई कुर-सियों दिखाई। वे जल पॉच अपने प्रति कुरसी से अधिक मूल्या की न थी, परन्तु जार्ज ईस्टमैन, जिसने व्यापार में दस करोड़ डॉलर पैदा किये थे, उन पर गहं करता था, क्योंकि उसने स्वयं उनको रंग-रोगन किया था।

ईस्टमैन ने १०,००० डॉलर की कुरसियों का मार्केट दिया। आप जानते हैं, वह मार्केट किस को मिल-जोम एडमसन को भयवा उसके किसी प्रतिद्वन्द्वी को ? उस समय से लेकर श्री ईस्टमैन की मृत्यु तक वह और जेम्स एडमसन घनिष्ठ मित्र बने रहे।

आपकी और मुझे गुप्तप्राप्तिता के इस बाबू-भरे पारस-वचन का प्रयोग कहीं आरम्भ करना चाहिए ? क्यों न अपने ही घर से आरम्भ किया जाए ! मैं कोई दूसरा ऐसा स्थान नहीं जानता जहाँ इसकी अधिक आवश्यकता हो-या वहाँ इसकी अधिक उपेक्षा की जाती हो। आपकी पत्नी में अवश्य कई अच्छे गुण होंगे-या कम से कम किसी समय आप उसमें वे गुण समझते वे अन्यथा आप उससे कभी निराशा ही न करते। परन्तु उसके आकर्षण की प्रशंसा किए आपको कितनी देर हुई ? कितनी देर ! ! ! ! कितनी देर ! ! ! !

कुछ वय हुए में मृदु ब्रजविक के अन्तर्गत मिरामिष्टी में मछली का शिकार कर रहा था। कैनेडा के गहरे वनों में एक जगह भरा अकेला तम्बू था। मुझे यहाँ पहुँचे के लिए केवल एक छोटे नगर से निकलने वाला सवा-बस ही मिल सका। मैंने उसे आदि से अन्त तक सब पढ़ाका विज्ञापन में और डोरपी सिफर का किया एक ठेका मी। वह ठेका इतना अच्छा था कि मैंने काम कर रहा किया। उसका कहना था कि मैं बुद्धिमानों को दिए जाने वाले उपदेश सुन सुन कर बक गई हूँ। उसने किया था कि कोई दू-हा को एक ओर से जा कर वह छोटा या विवेक पूर्ण परामर्श दे -

‘अब तक तुम आपसुली कपी देवी का पूजन न करो तो तब तक विवाह न करो। विवाह के पूर्व स्त्री की प्रशंसा करना एक ग्राहि की बात है। परन्तु विवाह करने के बाद उसकी प्रशंसा करना एक आकर्षकता की और व्यक्तिगत रक्षा की-बात है। विवाह अकर्षकता का स्थान नहीं। वह दृष्टीवि का क्षेत्र है।

यदि आप मासिक दिन दानि से विमाना चाहते हैं तो अपनी पत्नी के वरिष्ठ काम में कभी होय न निकालो और उसके काम में और अपनी माता के काम में कभी हेयोत्साहक सुझाना मत करो। परन्तु इस के विपरीत उसके गार्हस्थ्य जीवन की सहा प्रशंसा करते रहा और यकद कम से अपने को मन्यवाद हो कि आपको एक ऐसा बुद्धिमत् स्त्री-राम मिल है जिसमें सरलता रति और सीधा के सभी गुण मिल जाते हैं। रोमी जब कर पावे कोमल हो गई हो और दाढ़ पावे मारे जमक के मुँह में न रखी जा सकती हो, शिकायत मत करो। केवल इतना ही कहो कि आज मोहन पहले भिजना स्वादिष्ट नहीं फिर वह आपके लिए मन माता मोहन विवाह करने में अपनी बलि तक दे देयी।

यह काम एकदम अचानक ही न आरम्भ कर दो-जहाँ तो उसे वरिष्ठ हो जायगा।

परन्तु आज रात, या कल रात, उस के लिए कुछ पूछ या मिठाई माँगो। केवल कहो ही नहीं, कि "हाँ, मुझे अवश्य यह करना चाहिए।" बरन् इसे करो। इसके अतिरिक्त उसके साथ मुस्कराओ, और प्रेम के कुछ शब्द भी कहो। यदि अधिक पति और अधिक पत्नियाँ देना किवा करे, तो घरों में कमी भी उतनी सटपट न हो।

क्या आप जानना चाहते हैं कि कौन उपाय करना चाहिए जिस से जी आप से प्रेम करने लगे। सुनिए, उस का रहस्य यह है। यह बहुत जन्म गुर है। यह मेरा विचार नहीं। मैंने भीमती डोरबी दिक्क से लिया है। एक बार उसने एक अनेक पत्नियाँ करने वाले पुरुष से मेट की थी। वह पुरुष तेईस जियों के हृदय और सपत्ति लूट चुका था। (और, हाँ साथ ही यह भी बता दूँ कि उसने उससे जेष्ठ में मेट की थी।) जब डोरबी ने उससे पूछा कि तुम्हारे पास वह कौन योग है जिस के कारण जियों तुम से प्रेम करने लगती हैं, तो उसने कहा कि हमें कोई चालाकी नहीं, आपको केवल इतना करना चाहिए कि जी के साथ उसके अपने विषय में बातें कीजिए।

और यही गुर पुरुषों के साथ भी काम देता है। ब्रिटिश साम्राज्य का विचक्षण प्रधान मन्त्री, बिकराईसी, कहा करता था, "किसी पुरुष के साथ उसके अपने विषय में बातें कीजिए, वह बटों आपकी बातें सुनता रहेगा।"

इसलिए यदि आप जोगों के प्यारे बनना चाहते हैं, तो
बड़ा नियम है—

बूरे व्यक्ति को महत्वपूर्ण अनुमान कराइये—और अपने हृदय से कराइये।

आप इस पुस्तक को काफी देर पढ़ चुके हैं। अब इसे बंद कर दीजिए, सिगरेट की राख साफ़ आलिए, और इस शुणभ्रादित्वा के तत्त्वज्ञान का प्रयोग अपने निकटवर्तन व्यक्ति पर तुरन्त करना आरम्भ कर दीजिए—और इस जादू को काम करते देखिए।

आपको और मुझे गुणमात्रिका के इस जादू मारे पारस-पत्थर का प्रयोग करेंगे आरम्भ करना चाहिए ! क्यों न अपने ही घर से आरम्भ किया जाय ? मैं कोई दूसरा ऐसा स्थान नहीं जानता जहाँ इसकी अधिक आवश्यकता हो—या जहाँ इसकी अधिक उपेक्षा की जाती हो। आपकी पत्नी में अस्वस्थ कई अच्छे गुण होंगे—या कम से कम किसी समय आप उसमें वे गुण समझते वे जानना आप उससे कभी विवाह ही न करते। परन्तु उसके आकर्षण की प्रशंसा किए आपको कितनी देर हुई ! कितनी देर ! ! ! ! कितनी देर ! ! ! !

कुछ वर्ष हुए मैं न्यू जर्सी के अन्तर्गत गिरामिनी न मछली का शिकार कर रहा था। कैनेडा के गहरे वनों में एक जगह मेरा अचानक ठम्का था। मुझे यहाँ पहुँचे के लिए केवल एक छोटे नगर से निकलने वाला संवाह-पथ ही मिल सका। मैंने उसे आदि से अन्त तक सब पढ़ा जहाँ विद्यापन भी और डोरनी बिस्व का किता एक ठेक भी। वह ठेक इतना अच्छा था कि मैंने काट कर रस लिया। उसका कहना था कि मैं बुद्धिमानों को दिए जाने वाले उपदेश गुन गुन कर बक गई हूँ। उसने किता था कि कोई दूसरा जो एक ओर से आ कर वह छोटा था विवेक-पूर्ण परामर्श दे -

जब तक हम प्रायश्चित्त करी देनी का पूजन न कर लें तो वह तक विवाह न करो। विवाह के पूर्व स्त्री की प्रशंसा करना एक ग्राह्यि की बात है। परन्तु विवाह करने के बाद उसकी प्रशंसा करना एक आवश्यकता की-और अनिवार्य रहा की-बात है। विवाह अक्षय्यता का स्थान नहीं। वह कूटनीति का खेल है।

यदि आप प्रत्येक दिन शान्ति से बिठाना चाहते हैं तो अपनी पत्नी के बरत काम में कभी शेष न निकालो और उसके काम में और अपनी माता के काम में कभी हेतुसाधक मुकना मत करो। परन्तु इस के विपरीत उसके ग्राह्यत्व जीवन की सहा प्रशंसा करते रहो और प्रकट रूप से अपने को कन्वाइ हो कि आपको एक ऐसा दुर्लभ स्त्री-रत्न मिल्य है जिसमें करसती रसि और सीता के सभी गुण विद्यमान हैं। रोटी चूक कर चाहे कोयला हो गई हो और शक चाहे मारे नमक के तूँह में न रखती या लकड़ी हो, शिकार्य मत करो। केवल इतना ही कहो कि आज मोक्षन पहले बिठाना स्थापित नहीं फिर वह आपके लिए मन माता मोक्षन तैयार करने में अपनी बलि तक दे देगी।

वह काम एकदम अचानक ही न आरम्भ कर दो—वहाँ तो उसे कन्देह हो जाएगा।

छोगों का प्यारा बनने की छः रीतियाँ

छोटे में

छोगों का प्यारा बनने की छः रीतियाँ

नियम १ बूछरे छोगों में सच्ची दिक्कतस्वी कीजिए ।

नियम २ मुस्कुराए ।

नियम ३ बाह् रखिए कि मनुष्य का अपना नाम उसकी याता में
उसके लिए सबसे मधुर और सबसे महत्वपूर्ण शब्द है ।

नियम ४ जम्हा मोटा बगिए । बूछरों को उनके अपने विश्व में बाँटें
करने के लिए प्रोत्साहित कीजिए ।

नियम ५ बूछरे मनुष्य की दिक्कतस्वी की बाँटें कीजिए ।

नियम ६ बूछरे व्यक्ति को प्रशंसापूर्ण अनुभव कराए—और उन्हें
इस से कराए ।

सीसरा कण्ड

लोगों को अपने
विचार का बनाने की
बारह रीतियाँ

आप बहस में जीत नहीं सकते

महाशुद्ध की समाप्ति के शीघ्र ही उपरांत, एक दिन रात्रि को मैंने छण्डनमें एक बहुमूल्य शिक्षा प्राप्त की। उस समय मैं सर रॉस स्मिथ का मैनेजर था। महाशुद्ध के दिनों में, सर रॉस पैकस्टाइन में आस्ट्रेलिया की ओर से येदिए का काम करता था, और, शान्ति की घोषणा के शीघ्र ही उपरांत, उसने तीन दिन में सारे सप्ताह की हवाई यात्रा करके जगत् को चकित कर दिया था। पहले ऐसा करतब किसी ने नहीं कर दिखाया था। इससे बड़ी मारी उत्तेजना फैली थी। आस्ट्रेलियन गवर्नमेण्ट ने उसे पचास सहस्र पाउंड दिए, हॉलैंड के राजा ने उसे नाईट की उपाधि से सम्मानित किया और, कुछ काल के लिए, ब्रिटिश साम्राज्य में सर्वत्र उसीकी चर्चा सुनाई देती थी। मैं एक रात सर रॉस के सम्मान में दिए हुए मोक्ष में सम्मिलित था। सहमोक्ष में, मेरे निकट बैठे हुए एक मनुष्य ने शास्त्ररस की कहानी सुनाई। उसमें एक उद्धरण था, "कोई ऐसा ईश्वर है जो हमारे मान्य का विधाता है।"

कहानी सुनाने वाले ने कहा कि यह कथन बाइबिल का है। वह उसकी भूल थी। मैं यह जानता था। मैं निश्चित रूप से जानता था। इसके संशय में रही भर भी संदेह नहीं हो सकता था। इस लिए, महत्ता का मान ग्रहण करने और अपनी उच्छता दिखलाने के लिए, मैं बिना बुझाए, 'मान न मान मैं तेरा मेहमान' की कहावत को चरितार्थ करता हुआ, उसकी भूल का सुधार करने लगा। वह आगे से सामना करने के लिए बंठ गया। वह बोला, क्या? यह शेक्सपियर का कथन है! असम्भव! बेहूदा! यह उद्धरण बाइबिल का है। मैं जानता हूँ।

कहानी सुनते बाज मेरे दृष्टिमे बैठा था और महापुराना मित्र श्री के. गम्पण्ड, मेरे बार्ने बैठाया गया था। श्री गम्पण्ड ने नेक्सपियर का बरतों व्यवहन किया था। इसलिए मैं और कहानी सुनाने वाले ने इस प्रश्न का निर्णय श्री गम्पण्ड से कराना स्वीकार किया। श्री गम्पण्ड ने ध्यान से सारी बात सुन कर मेज के नीचे मुझे कात से डोकर मारी और कहा "बैठ तुम गलती पर हो। यह सम्मन ठीक है। यह वचन वाच्यिक का है।"

उस रात जब हम बर सोट रहे थे मैंने श्री गम्पण्ड से कहा, आपकी आज्ञा था कि वह वचन नेक्सपियर का है।

उसने उत्तर दिया "हाँ ठीक है यह हेमलेट के चौथे अक्ट के दृष्टे इसका वचन है। परन्तु प्यारे हम एक आनन्द के अवसर पर अतिथि बन कर गये थे। हमें क्या आश्चर्यकता थी कि उस मनुष्य को यह सिद्ध करके दिखाते कि तुम गलत कर रहे हो। क्या इससे वह तुम्हें पसन्द करने लगा। उसे अपनी आज्ञा क्यों न रखने दी जाए। उसने तुम्हारी राय नहीं पूछी थी। उसे इसकी आज्ञास्पर्कता न थी। उसके साथ सर्वमिर्क करने से क्या काम। वहा इस बात का ध्यान रखो कि कटुता न उपज होने पावे।

वहा इस बात का ध्यान रखो कि कटुता न आने पाव।" जिस मनुष्य ने वे शब्द कहे थे वह मर चुका है परन्तु जो शिष्टा उसने मुझे दी वह जागे से जागे बच रही है।

इसी शिष्टा श्री मुझे बड़ी आज्ञास्पर्कता थी क्योंकि मुझे बहुत करने कि मारी कत थी। अपनी सुवासना में मैं संसार की प्रत्येक बात पर अपने मार्ग के साथ बहस किया करता था। कावेज में मैं न्याय और सत्य का व्यवहन करता और बाह्यविवादों में माग कैस था। इसके उपरान्त मैं न्यूयार्क में बाह्यविवाद और सर्व करना सिखाता रहा और एक बार मुझे स्वीकार करते लगना होती है मैंने इस विषय पर एक पुस्तक लिखने का भी मनसूरा बौंछा था। सब से मैंने कहना विवाद होने है उनकी आज्ञास्पर्कता की है उनमें माग किया है और उनके परिणामों को ध्यानपूर्वक देखा है। इस सारे के पक्ष लक्ष्य मैं इस परिणाम पर पहुँचा हूँ कि इस विषय महाप्रश्न में विवाद से काम उठाने की केवल एक ही रीति है—और वह है विवाद से दूर रहना। इससे उही प्रकार दूर रहो जैसे तुम सौँपों और बूझों से दूर रहते हो।

इस में से भी बार विवाद का परिणाम यह होता है कि दोनों प्रतिद्वन्द्वी

अपने को पहले से भी अधिक सच्चा समझने लगते हैं।

आप बहस में जीत नहीं सकते। आप इसलिए जीत नहीं सकते क्योंकि यदि आप हार जाते हैं, तो हार ही जाते हैं, और यदि आप जीत जाते हैं, तो भी आप हारते ही हैं। आप पूछेंगे क्यों? अच्छा, मान लीनिए, आपने दूसरे मनुष्य पर विजय प्राप्त कर ली और उसके तर्कों की घमियाँ उड़ा दीं और उसे गाउरी सिद्ध कर दिया। तब क्या हुआ? आप अपने को बढ़िया समझने लगे। परन्तु उसकी क्या दशा हुई? आपने उसे प्रतिष्ठा अनुमत्त कराया। आपने उसके गर्व पर चोट पहुँचाई। वह आपकी विजय पर क्रोध प्रकट करेगा। और—

किस मनुष्य से उसकी इच्छा के विरुद्ध कोई बात मनवाई जाय उसका मत फिर भी बरी रहता है।

रॉन म्यून्मुजल लाइफ इन्सूरेंस कम्पनी ने अपने सेल्समैनों के लिए एक निश्चित नीति बना रखी है—“बहस मत करो।”

सेल्समैन (बस्तु-विक्रेता) के लिए बहस करना कोई गुण नहीं। अच्छा चीजें बेचनेवाला बनने के साथ बहस का कोई दूर का भी संबंध नहीं। मनुष्य का मन बहस से नहीं बदलता।

हथान्त सीबिये—कई वर्ष हुए, पेट्रिक जे ओ'हेयर नाम का एक लड़का आपरिणमैन मेरी कक्षा में पढ़ाई हुआ। उसकी शिक्षा बहुत थोड़ी थी, और उसे किसी निष्कर्षी सी बात को पकड़ कर रोकते रहने की बड़ी कुठेब थी। वह कभी सोकर रह चुका था। वह मेरे पास इसलिए आया था कि उसने सोचर टूक बेचने का बहुत यत्न किया था परन्तु इस में सफलता नहीं हुई थी। योड़े से प्रश्न पूछने पर पता लग गया कि जिन छोगों के साथ वह व्यापार करने का यत्न करता है उन्हीं के साथ किसी निष्कर्षी सी बात को लेकर वह देर तक झगड़ा करता और उनको अपना विरोधी बना लेता है। यदि कोई व्यापारी उसके टूकी के विषय में कोई हीनता जनक बात कह देता, तो पेट्रिक की ओर से ठाठ हो जाती और वह व्यापारी का गला पकड़ने दौड़ता। पेट्रिक ने उन दिनों में बहुत सी गड़सें जीतीं। जैसा कि उसने बाद को मुझे बताया, “मैं दूसरे मनुष्य के कार्यालय में से बहुधा वह कहते हुए बाहर चला जाता था, ‘मैंने उस पक्षी को कुछ सुना दिया।’ इसमें संदेह नहीं कि मैं उसे कुछ सुना तो जाता था, परन्तु मैं उसके हाथ बेच कुछ भी नहीं जाता था।”

मेरी पहली समस्या पेट्रिक जे ओ'हेयर को बतलें करना सिखाना नहीं थी।

मेरा मुख्य काम उसे बर्तें करने से परहेज करना और शम्भों की कमाई को बुरा करना सिखाना था।

जी जोहियर इस समय न्यूयाक में 'हार्वे मोटर कम्पनी' का एक पण्य सचिव सेल्समैन है। वह अपना काम कैसे करता है? उसका इतिहास उसके अपने शब्दों में सुनिये— बरि अब मैं किसी ग्राहक के कार्यालय में जाता हूँ और वह कहता है क्या! 'हार्वे कम्पनी' के टंक! वे किसी काम के नहीं! बरि आपने मुझे दिये तो मैं एक भी नहीं दूँगा। मैं 'हार्वे टंक' खरीदने आ रहा हूँ तो मैं कहता हूँ 'भ्राता जी, सुनिए 'हार्वे टंक' अच्छा टंक है। बरि आप 'हार्वे' खरीदेंगे तो वह आपकी मूल नहीं होगी। 'हार्वे टंक' को बनाने वाली एक बढ़िया कम्पनी है और उनके मैकनेवाले अच्छे लोग हैं।

तब वह चुप रह जाता है। बरि की कोई गुन्जाइश ही नहीं रहती। बरि वह कहता है कि 'हार्वे टंक' सर्वोत्तम है और मैं कहता हूँ निम्न ही वह सर्वोत्तम है तो उसे ठहर जाना पड़ता है। अब मैं उसने राय सहमत हो जाते तो फिर वह दिन भर वह सर्वोत्तम है। कहना जारी नहीं रख सकता। तब हम 'हार्वे टंक' निम्न को छोड़ देते हैं और 'हार्वे टंक' के गुणों के निम्न में बात करना आरम्भ करता हूँ।

एक समय या अब इस प्रकार के कार्यालय से मैं आसानी से हो जाता करता था। मैं 'हार्वे टंक' के विषय सुनियोगी देने लगा था जिसका अधिक मैं उसके विषय तक करता था उसका ही अधिक मेरा व्यापारी उसके पक्ष में सुनियोगी देता था और जिसका अधिक मैं कह करता था उसका ही अधिक वह मेरे सुनियोगी का माक खरीदने के लिए तैयार हो जाता था।

अब मैं अपने अतीव काम का विहायलोकन करता हूँ तो मुझे आश्चर्य होता है कि मैं कभी कोई बस्तु अब कैसे पाया था! मैंने अपने जीवन के कई वर्ष निम्न्यो निम्न्यो बातों को लेकर बिगड़े रहने और विवाद करने में नष्ट कर दिये। अब मैं अपना मुँह बंद रखता हूँ। इससे बड़ा मुझे क्षम हुआ है।

जैसा सुविमान ब्रह्म वैन कहकलिन कहा करता था—

बरि आप निम्न करेंगे पीड़ा देंगे और लम्बन करेंगे तो हो सकता है कि कभी कभी आप को निम्न मात हो जाय परन्तु वह एक स्वल्प निम्न होगी आपको कभी अपने स्वयं की विवेका न प्राप्त होगी।

अपने लिए स्वल्प गमना विविध। आप कौन सी पीडा देना पसन्द करेंगे—

एक पुस्तकी और नाटकी विजय या एक मनुष्य की हितेच्छा। आपको दोनों चीजें स्वचित् ही मिल सकती हैं।

हो सकता है कि बहुत में आपका पक्ष ठीक हो, निरङ्कुश ठीक हो, परन्तु जहाँ तक दूसरे मनुष्य के मन को बदलने का संबंध है, आप सम्भवतः जैसे ही निष्फल हैं मानो आप मूल पर हैं।

दुसरे विश्वयुद्ध के मध्यमस्थ में अर्थ-मन्त्री, लिथियम ग. मक एड्ज, ने घोषणा की कि राजनीति में कई वर्ष तक निरन्तर कार्य करते रहने से मैंने यह सीखा है कि "एक अनाड़ी मनुष्य को विवाद से परास्त करना असम्भव है।"

"एक अनाड़ी मनुष्य!" जी मक एड्ज, आप बहुत नरम बात कह रहे हैं। मेरा अनुभव है कि किसी भी मनुष्य के मन को, चाहे वह कितना ही पढ़ा-लिखा हो, मौखिक छद्माई से बदलना असम्भव है।

उदाहरणार्थ, फ्रैडरिक ड. पार्सेन्स नाम का एक इन्कम टेक्स-परामर्शदाता, एक ग्लोबल टेक्स इन्स्पेक्टर के साथ घटा भर लगाइता और लड़ता रहा। नौ सइस डॉलर की रकम का लगाइता था। जी पार्सेन्स कहता था कि वे नौ सइस डॉलर वास्तव में बहुत न होने वाला काम है, यह कभी न मिलेगा, इसलिए इस पर टेक्स नहीं लगाना चाहिए। इन्स्पेक्टर ने चटपट उत्तर दिया, "बहुत न होने वाला काम कैसे! इस पर अवश्य टेक्स लगेगा।"

मेरी कलाश में यह कथा सुनाते हुए जी पार्सेन्स ने कहा, "यह इन्स्पेक्टर लुखा, धमकी और हठीला था। उस पर युक्ति और तर्काई कुछ प्रभाव न रखती थी।.. जिसना अधिक हम बहुत करते थे उसना ही अधिक वह हठी होता जाता था। इसलिए मैंने बहुत से बचने, विषय को बदलने, और उसकी प्रशंसा करने का निश्चय किया।

"मैंने कहा, 'मैं समझता हूँ कि जो वस्तुतः महत्वपूर्ण और कठिन निर्णय आप को करते पड़ते हैं उनके सामने यह एक बहुत ही दुष्कृत विषय है। मैंने स्वयं टेक्स लगाने के काम का अध्ययन किया है, परन्तु मेरा सारा ज्ञान पुस्तकों से प्राप्त किया हुआ है। आप अपना ज्ञान सचमुच के अनुभव से प्राप्त कर रहे हैं। कई बार मेरे मन में अभिलाषा होती है कि मेरे पास भी आप जैसा काम होता। इससे मुझे बहुत शिक्षा मिलती।' मैंने जो कुछ कहा सब निष्कपट भाव से कहा, झटमूठ नहीं।

"इन्स्पेक्टर अपनी कुर्सी में अटक कर सीधा बैठ गया, फिर पीछे की

और छुट कर अपने काम के विषय में देर तक चर्चा करता रहा, और बताता रहा कि उसने किस प्रकार उसे बने धोखे पकड़े थे। उसका स्वर धीरे धीरे मित्रोचित हो गया और दुरुस्त वह भरे साथ अपने कपड़ों के विषय में चर्चा करने लगा। विदा होते समय उसने मुझे कहा कि मैं आपकी समझ पर और अधिक विचार करूँगा और कुछ ही दिनों में अपना रिश्ता आप को बता दूँगा।

तीन दिन बाद मेरे कार्यालय में आकर उसने मुझे सूचना दी कि मैंने डेक्स के कागज को जैसा आपने भर रक्खा है वैसा ही रहने देने का निश्चय किया है।

वह डेक्स—स्केटर एक बहुत ही साधारण मानवी दुर्बलता का प्रदर्शन कर रहा था। वह महत्ता का भाव चाहता था और जब तक भी शक्ति उसके साथ रहस्य करता रहा वह अपने प्रभुत्व को दृढ़तापूर्वक उच्च स्तर से बढ़ा कर महत्ता का भाव प्राप्त करता रहा। परन्तु ज्यों ही उसकी महत्ता स्वीकार कर ली गई बहस बंद कर दी गई और उसे अपनी महत्ता को फैलाने दिया गया वह एक सहजसृष्टि पूर्ण और स्वाभाविक मनुष्य बन गया।

नेपोलियन के घर का प्रधान दृष्टिमा कान्स्टेण्ट बहुधा जोसफाइन के साथ निश्चिन्त होकर करता था। वह नेपोलियन के व्यक्तिगत जीवन के संस्मरण के प्रथम खण्ड के पृष्ठ ७१ पर कहता है—जबसे मुझ में भी कुछ पहुँचा था परन्तु मैं उदास ऐसा प्रभाव करता था जिससे जोसफाइन थोड़ा भाव। इससे वह अत्यंत प्रसन्न हो जाती थी।

कान्स्टेण्ट से हम एक हूब सिखा केने चाहिए। जो भी छोटेछोटे नादविवाद उसका हो उनमें हमें अपने माहको प्यारें, पवित्रों और पवित्रों को धीराने देना चाहिए।

मुझ का कथन है विद्वेष विद्वेष से नहीं, प्रेम से प्राप्त होता है और शान्ति विवाद से नहीं बल्कि कौशल साम अग्रिम और दूसरे व्यक्ति के दृष्टिकोण को समझने की सहजसृष्टि पूर्ण आकांक्षा से दूर होती है।

स्मिथन ने एक बार एक वर्ष वैमिक अधिकारी को एक लार्डी के साथ प्रसन्न वित्तिका करने के कारण बहुत रोंझ था। स्मिथन का कथन था कि 'कोई भी मनुष्य जो अपने आपसे अधिक से अधिक काम केने का निश्चय कर चुका है व्यक्तिगत विवाद के लिए समय नहीं निकाल सकता। वह उसके परिचारकों को सहन करने के लिए इससे भी कम तैयार हो सकता है। उसकी अपनी समिपता का निष्कर्ष और आम-संघर्ष का अभाव भी इन परिचारकों के अन्तर्गत

हैं। बड़ी चीजों का त्याग करो बिन पर आप समान अधिकार से अधिक नहीं भुक्त करते, और छोटी चीजों का त्याग करो यद्यपि वे स्पष्ट रूप से आपकी अपनी ही हों। यह अच्छा है कि आप कुत्ते के लिए रास्ता छोड़ दें यथाय इसके की आप अपना अधिकार गतलाएँ और वह आपको काट सके। कुत्ते को मार डालने से भी उसके काटे का घाव चंगा न होगा।”

इसलिए पहला नियम है—

✓ विवाद से काम उठाने की एक मात्र रीति यह है कि विवाद न किया जाय।

छोड़ों को अपने विचार का बनाने की बारह रीतियाँ

दूसरा अध्याय

शत्रु बनाने की अच्छी रीति

—और उससे कैसे बचना चाहिये

जब थियोडोर रूजवेल्ट अमेरिका का राष्ट्रपति था, तो उसने स्वीकार किया था कि यदि ली में से ७५ बार भी मेरी बात ठीक निकल सकती तो मेरी आसानी बहुत कुछ सी हो जाती।

यदि बीसवीं सताब्दी के परम विख्यात मनुष्य का अधिक से अधिक अनुपात यह है तो आपके और मेरे निधन में क्या कहें ?

यदि आपको ली में से केवल ५५ बार भी अपने ठीक होने का निश्चय हो सके, तो बाक सौट में जाकर आप दस लाख डाकर प्रतिदिन बना सकते हैं, एक बहाल कर सकते हैं और एक गायक कड़की से विवाह कर सकते हैं। और यदि ली में से ५५ बार भी आपको अपने ठीक होने का निश्चय नहीं हो सकता तो फिर दूसरे लोगों को आप क्यों कहें कि तुम मजबूती पर हो ?

आप इति से या लर के बदल-उत्तर से या हमारे से दूसरे मनुष्य को उछी मकर एक सल से बता सकते हैं कि तुम मजबूती पर हो जिस प्रकार कि लब्धों से—और यदि आप उसे कहते हैं कि तुम मजबूती पर हो तो क्या आप समझते हैं कि इससे उसके मन में आप के साथ सहमत होने की इच्छा उत्पन्न होगी ? कभी नहीं ! क्योंकि अपने उसकी समझ पर उसके निधन पर उसके गर्व पर, उसके आत्म-सम्मान पर सीधी चोट की है। इससे उसके मन में आप पर चोट करने की इच्छा उत्पन्न होगी। परंतु इससे उसके मन में सम्मति करने की इच्छा कभी उत्पन्न नहीं होगी। आप उस पर चाहे करवाएँ और कौट का सारा चर्क लगा दें आप उसकी सम्मति न बदल सकेंगे क्योंकि आपने उसकी मजबूती को ठेस पहुँचाई है।

बात आरम्भ करते समय पहले ही यह शब्द न कहिए, "मैं आपको अनुकूल बात सिद्ध कर के बिसाले लगा हूँ।" यह बुरा है। यह दूसरे शब्दों में यह कहना है, "मैं तुम से अधिक बुद्धिमान हूँ। तुम्हारा मत बदलने के लिए मैं तुम्हें ही एक बातें बताने लगा हूँ।"

यह लफ्फाई के लिए एक छलकार है। इससे विरोध जागता है और आपके बोलना आरम्भ करने के पूर्व ही झुननेवाले के मन में आपके साथ छाने की प्रवृत्ति उत्पन्न हो जाती है।

अतीव अनुकूल दशावधि में भी, लोगों के विचारों को बदलना कठिन होता है। इसलिए इसको और भी कठिन क्यों बनाया जाए! अपने को अनुविषा में क्यों डाला जाए?

यदि आप कोई बात सिद्ध करने जा रहा है, तो किसी को पता न लगाते दीजिए। इसको ऐसी सूझ रीति से, ऐसी चतुराई से कीजिए कि कोई अनुभूति न करे कि आप कर रहे हैं।

✓ "लोगों को इस प्रकार शिक्षा देनी चाहिए कि मानो तुमने उन्हें कुछ सिखाया ही नहीं। और अज्ञात बातों का इस प्रकार प्रस्ताव करना चाहिए मानो वे यही हुई बातें हों।"

जैसा कि लार्ड वेस्टरमिन्स ने अपने पुत्र से कहा था —

✓ "हो सके तो दूसरे लोगों की अपेक्षा अधिक बुद्धिमान बनो, परन्तु यह बात उनको मत बताओ।"

इस समय मेरा शब्द ही किसी ऐसी बात पर विचार हो जिसे मैं आज से बीस वर्ष पहले माना करता था—सिवाय शुभम चालिका अर्थात् धाँधे के, और जब मैं आईरलैंड के विषय में पढ़ता हूँ तो पहाड़ पर भी शूले संदेह होने लगता है। जो बातें मैंने इस पुस्तक में लिखी हैं, हो सकता है कि अगले बीस वर्ष में, उन पर भी मेरा विश्वास न रहे। शूले जब किसी भी बात पर उठना निश्चय नहीं है तबना पहले हुआ करता था। मुकरत एगन्स में बार बार अपने अनुभवों से कहा करता था, "मैं केवल एक ही बात जानता हूँ; और वह यह कि मैं कुछ नहीं जानता।"

देखिए, मैं मुकरत से अधिक चतुर होने की आशा नहीं कर सकता, अवश्य मैंने लोगों से कहना छोड़ दिया है कि आप गल्ती पर हैं। और मैं देखता हूँ कि इससे मुझे लाभ होता है।

यदि कोई मनुष्य कहता है कि दुम्माटा निषार गळती है हों वरन् दुम्माटी जानकारी गळती है—तो क्या वह कहना इतने अधिक अच्छा न होगा 'अच्छा, अब देखिए। मेरा निषार आपके निररीत है पर हो सकता है कि मैं गळती पर हूँ। बहुधा मैं गळती पर ही दुम्मा करता हूँ और यदि मेरी मूल हो तो मैं चाहता हूँ कि उसे ठीक कर दिया जाय। आर्य तनिक तन्धों की पक्काई करके देखें।'

ऐसे बातचीतों में भावू है प्रत्यक्ष भावू है हो सकता है कि मैं गळती पर हूँ। मैं बहुधा गळती पर होता हूँ। आर्य तनिक तन्धों की पक्काई करके देखें। 'न कोई ऊपर देखलोक न न कोई नीचे देखलोक में, और न कोई रवातल में, आपके हल कहने पर आपधि करेगा हो सकता है कि मैं गळती पर हूँ। आर्य तनिक तन्धों की पक्काई करके देखें।

वैज्ञानिक नहीं करता है। एक बार मैं प्रसिद्ध लोभी और वैज्ञानिक स्टीफनसन से मिला। उसने मुझे ब्रह्म में ग्यारह वर्ष बिताये थे और छ वर्ष तक मांस और पानी के बिना निकटतम कुछ नहीं खाया था। उसने मुझे अपने एक प्रयोग का वृत्तान्त सुनाया। मैंने पूछा कि उससे क्या सिद्ध करना चाहते थे? मैं उसके उत्तर को भी नहीं सुनूँगा। उस ने कहा—'एक वैज्ञानिक कभी कोई बात सिद्ध करने का सन नहीं करता। वह केवल तन्ध मान्य करने का उद्योग करता है।

आप वैज्ञानिक हंय से सोचना चाहत हैं। अच्छा आपके अपने आपसे बिना और कोई भी आपको इतने नहीं रोऊगा।

इस बात को स्वीकार कर केने से कि हो सकता है आप गळती पर हो आप कभी कह न नहीं सँगे। वह बात ठीक वहक को बर कर देनी और दूसरे मनुष्य को आपके ही साथ 'याम-सगत' निष्कपट और उदार करने के लिए अनुप्राणित करेगी। इतने वह भी चाहेगा कि वह स्वीकार करे कि हो सकता है कि वह गळती पर हो।

यदि आप निश्चित रूप से जानते हैं कि बहुत मनुष्य गळती पर है और वह बात उसे आप उसके हँस पर दख कह देने हैं तो इसका परिणाम क्या होगा? इच्छा से समझिए। स्पूफार्ड का एक सदन कमीशन भी स— बोम्बे दिन हुए संयुक्त राज्य अमेरिका के सुप्रीम कोर्ट में एक बहुत महत्वपूर्ण सुकहने में बरत कर रहा था। (उस गार्डन बयान कमीशन कार्रवाई २६ मू पृष्ठ २५)। सुकहने में काबो कपरा पैसा था और कापल का महत्वपूर्ण अंश था।

बहुत से सुप्रीम कोर्ट के एक जज ने जी. व.-से कहा, "सामुद्रिक विचारालय में सीमा निर्धारण की व्यवस्था क. बर है या नहीं?"

जी. व.-उत्तर गया। उसने एक क्षण के लिए बज की ओर डफटकी लगा कर देखा, और फिर स्पष्ट कहा, "भारतान, सामुद्रिक विचारालय में काकावधि की कोई व्यवस्था ही नहीं।"

प्रत्यक्षार की कक्षा में अपना अनुभव बताते हुए जी. व.-ने कहा, "न्याय-मन्दिर में कक्षा का गया। कमरे का तापमान हृत्प पर था गिर। मेरा कहना ठीक था। जज-यक्षी पर था। और मैंने उसे देखा ही कहा था। परन्तु क्या उसका भाव मेरे प्रति मिश्रित हो गया? नहीं। मेरा अब धरु भी निश्चय है कि जानूस मेरे पक्ष में था। और मैं जानता हूँ कि कितना अच्छा मैं उस दिन पोष्य उससे अच्छा मैं कभी नहीं नहीं बोला था। परन्तु मैं उसे प्रेरित न कर सका। मैंने एक बहुत ही विद्वान और प्रसिद्ध मनुष्य को सखी पर बताने की मारी भूष की।"

बहुत बड़े लोग तर्कालय पर चले हैं। हम में से अधिकांश तो पक्षपक्षयुक्त और एक ओर हलके हुए होते हैं। हम में से बहुत से लोग पहले से मन में बैठी हुई धारणाओं, छद्म, संदेह, प्रय, ईर्ष्या और गर्व द्वारा नष्ट हो चुके हैं। और बहुत से न्यायिक अपने धर्म या बालों की कट या कम्यूनिकम का राजा प्रताप के प्रपञ्च में अपने विचार बदलना नहीं चाहते। इसलिए, यदि आपकी प्रवृत्ति लोगों को यह बताने की ओर है कि हम सखी पर हो, तो कृपया सबसे मोजन के पहले एकप्रता के साथ निम्नलिखित अनुच्छेद पढ़ा कीलिए। यह प्रेमेश्वर वेम्मा हार्ने राबिनसन की मानसिक पुस्तक, जि आहण्ड हर दि लेक्चर, से लिया गया है।

हम कभी कभी अपने विचारों को, किसी प्रतिरोध या प्रबल मानसिक आपेग के बिना, बदलते पाते हैं। परन्तु यदि हमें यह दिशा चाप कि हम सखी पर हो, तो हम इस आरोप को हुए मानते हैं और अपने हृदयों को बचा बना लेते हैं। अपने निश्चयों के बनने में हम इतने अक्षय्यमान हैं कि देखकर आश्चर्य होता है। परन्तु यह कोई हमें उनकी समझ से कल्पन विलित करने का पल करता है तो हमारे नीतर उनके प्रति निम्नलिखित अनुराध समझ आता है। यह स्पष्ट है कि स्वयं विचार हमको प्यारे नहीं, परन्तु आत्मसम्मान प्यार है बिसे कि बनकी ही जाती हैं।... छोटा

सा शब्द 'मेरा' मानवी व्यवहार में अतीव महत्वपूर्ण शब्द है। इसकी सैक सैक बार समझ लेना बुद्धिमत्ता का आरम्भ है। इसकी शक्ति एक ही रहती है चाहे वह 'मेरा' मौज्जा हो या मेरा कुत्ता मेरा घर हो या 'मेरा' पिता, मेरा' देश हो या मेरा परमेश्वर। हम सब केवल इस आरोप को ही गुरा मानते हैं कि हमारी पत्नी शक्ति है या हमारी कार शक्ति है, वरन् इस आरोप को भी कि ममका की गहरी के विषय में हमारी चारपा, ईसिफ़टेड का हमारा उच्चारण कुनीन के अगोप्य एवं राजा हर्षवर्धन के काक के मित्र में हमारी चारपा पुनर्विचार के योग्य है। जिस बात को सब मानने का हम अभ्यास हो चुका है उसी में विस्वास रखने हम पक्ष्य करते हैं। हमारे अनुमान पर चढ़े करके से जो कोष उत्पन्न होता है उससे हम उस अनुमान के साथ चिपटे रहने के लिए सब प्रकार का कहनाई देने लगते हैं। परिणाम यह होता है कि हमारा अधिक काश कचन-भाष तक जिस प्रकार हम पहले ही मान रहे हैं उसी प्रकार मानते रहने के लिए सुविधियाँ देने में ही लगा जाता है।

एक बार मैंने अपने घर के लिए पर्दे आदि बनाने के लिए एक समाजिक करनेवाले को नियुक्त किया। जब निकल आया तो मैं चकित रह गया।

कुछ दिन बाद एक ली मेरे गार्ड आई। उसने पर्दे देखे। उन पर मूल्य लिखा हुआ था। वह निस्का उठी गया। यह तो बहुत अधिक है। मुझे जरूर कि आप ठगें गये हैं।

क्या उसकी बात सब थी? हाँ उसने लम्बी बात कही थी परन्तु बहुत मोठे लोग ऐसे हैं जो उनके निर्णय पर कटाक्ष करनेवाली कथाओं को सुनना पसंद करें। इस लिए, मनुष्य होने के नाते मैंने प्रतिवाद करने का मन किया। मैंने बताया कि सर्वोत्तम पदार्थ ही अमूल्य सबसे सस्ता रहता है और कि बढ़िया और सुन्दर वस्तु कीड़ियों के मोह गार्ड जिस लफ्फी हत्यादि हत्यादि।

अगले दिन एक दूसरी ली मेरे गार्ड आई। उसने गार्ड पर १ की प्रस्ताव दी। वह उत्तर से परिष्कृत हो गई। उसने अस्मिता प्रकट की कि क्या ही अच्छा होता जो मैं भी देखें बढ़िया चीज अपने घर के लिये के लफ्फी। मेरा उत्तर इससे निष्कृत मिल था। मैंने कहा 'उप बुद्धि, तो स्वयं मुझ में हन' जो को देने का सम्मर्प नहीं। मैंने इनके लिए बहुत अधिक मूल्य दिया। मुझे खेद है मैंने दूँ ही नहीं खरीदा।

तब हम गलती करते हैं, तो हो सकता है कि हम अपने मन में इसका स्वीकार कर लें। और यदि हम से मूठता और कौमल से काम लिया जाय, तो धामद दूसरों के सामने इसे मान लें और अपनी निष्कपटता एवं हृदय की विशालता के लिए गर्व भी करें। परन्तु यदि कोई दूसरा व्यक्ति इस अवधिपर सभ्य को हमारे गले के नीचे ठूँसने का यत्न करेगा तो हम बिल्कुल नहीं मानेंगे।

यह-मुद्द के दिनों में अमेरिका का अतीव प्रसिद्ध सपादक, होरेस ग्रीले लिङ्कन की नीतियों से प्रचण्ड मत-भेद रखता था। उसे विश्वास था कि मैं बाद-विवाद, उपहास और गाजी-गलौम से लिङ्कन को अपने साथ सहमत बना दूँगा। महीनों और वर्षों यह क्षयदा चलता रहा। वास्तव में, जिस राठ बूध ने उसे गोली मारी उसी राठ उसने राष्ट्रपति लिङ्कन के विरुद्ध एक पाछविक, कड़वा, व्यंग्यपूर्ण और व्यक्तिगत आक्रमण लिखा था।

परन्तु क्या इस सारी कबवाहट ने लिङ्कन को ग्रीले के साथ सहमत बना दिया? बिल्कुल नहीं। उपहास और गाजी से कभी काम नहीं होता।

यदि आप लोगों के साथ व्यवहार करने, अपने को वध में रखने और अपने व्यक्तित्व को उन्नत करने के विषय में कुछ बढ़िया उपाय जानना चाहते हैं, तो बेजेमिन फ्रेडकलिन का स्वलिखित परिच पढ़िये—जो कि एक अतीव मनोहर आत्मकथा है, अमेरिकन साहित्य का एक उज्ज्वल रत्न है। अपने सार्वजनिक पुस्तकालय से यह पुस्तक पढ़ने के लिए माँग लीजिए अथवा पुस्तक-माप्यार से इसकी एक प्रति मोल ले लीजिए। यदि आपके यहाँ कोई पुस्तक-माप्यार नहीं, तो सीधा कि अमेरिकन बुक कंपनी, ८८ लक्सिस्टर स्ट्रीट, न्यूयार्क सिटी से माँग लीजिए। "गेटवे सीरीज" की फ्रेडकलिन जीटी कायमाफी मेजने को लिखिए। मूल्य ६८ सेंट है, साथ १० सेंट डाक व्यय के लिए भी भेजिए।

इस आत्म-कथा में, बॅन फ्रेडकलिन बताता है कि उसने विवाद करने के अन्यायी स्वभाव पर कब विनय पाई और अपने को क्पान्तरित करके अमेरिकन इतिहास में एक बहुत ही योग्य, सौम्य और दृढनैतिक मनुष्य कैसे बना लिया।

एक दिन, जब बॅन फ्रेडकलिन एक भूँले करनेवाला भुवक था, एक हृदयवैक मित्र ने उसे अलग ले जाकर कुछ खरी खरी सुनाई। वे खरी भावें कुछ इस दैव की थीं—

बॅन, तुम असमर्थ हो। जो भी तुम से मत भेद रखता है उसके लिए उपहासी सम्मेलियाँ बण्य के समान हैं। वे इतनी मर्हमी हो गई हैं कि कोई

भी मनुष्य उनकी परवा नहीं करता। दुम्हारे मित्र देखते हैं कि जब दुम उनके पास नहीं होते तो वे अधिक आनन्द मानते हैं। दुम इतना कुछ जानते हैं कि कोई भी मनुष्य दुम्हें कोई नई बात नहीं बता सकता। वास्तव में कोई भी मनुष्य दुम्हें कुछ बताने का मन नहीं करेगा, क्योंकि उसके इस उद्योग का एक के-आरामी और कहीं मे-नस के सिवा और कुछ नहीं होगा। इसलिए इस बात की कोई संभावना नहीं कि दुम्हारे वर्तमान ज्ञान में कोई वृद्धि हो सके और दुम्हारा वर्तमान ज्ञान बहुत ही बड़ा है।

बैन फ्रेड्रिक्सन के विषय में एक सबसे सुन्दर बात यह ऐति है जिससे उसने उस उम्र मर्तना को ग्रहण किया। वह इतना महान् और इतना वृद्धिमान था कि उसने दुरन्त नव जल को अनुभव कर लिया कि मैं विपत्ति और सामाजिक विनाश की ओर अग्रसर हो रहा हूँ। इसलिए उसने ब्रीक लगाना किया। उसने पत्थर अपनी चूड़ और कट्टर ऐतियों को बरखना आरम्भ कर दिया।

फ्रेड्रिक्सन ने कहा मैंने यह निबन्ध बना लिया कि मैं दूसरों के विचारों का प्रत्यक्ष प्रतिपाद और अपने विचारों का निश्चित समर्थन नहीं करूँगा। मैंने प्रत्येक ऐसे शब्द और वाक्य का उपयोग छोड़ दिया जिससे कुछ सम्मति व्यक्त हो सके कि निश्चय से 'निष्ठ-वेद, ह्यादि और उनके स्थान में मैं इस प्रकार कहने लगा मेरा विचार है मैं समझता हूँ या मेरी धारणा है' कि बहुत बात ऐसी ऐसी है या इस सम्बन्ध मुझे ऐसा प्रतीत होता है। अब कोई दूसरा मनुष्य कोई ऐसी बात कहता जिसे मैं समझता कि गलत है तो मैं अपने को उसका एकदम खान करने और उसके कथन में तत्काश कोई वेदुर्ग्य विलक्षण से रोकता और उत्तर देते समय मैं आरम्भ में ही कह देता कि विरोध अवस्थायी या स्थितियों में उसका मत ब्रीक होगा परन्तु वर्तमान क्षण में मुझे कुछ अन्तर प्रतीत होता या ज्ञान पड़ता है हत्यादि। अपने उम्र में इस परिवर्तन का ज्ञान मुझे चीज ही ऐसा पड़ा किन बातों-लापों में मैं भाव केवल वे अधिक आनन्द-दायक होने लगे। जिस नम्र मान से मैं अपनी बात कहता उसे लोग बहुत आसुक्तता से सुनते और प्रतिपाद कम होता अपने को गलती पर पाने की अवस्था में मुझे पहले की अपेक्षा कम लज्जित होना पड़ता और जब मेरी बात ब्रीक होती तो दूसरों को अपनी गलतियों छोड़कर मेरे साथ मिल जाने के लिए प्रेरणा करना मेरे लिए जरूर होता।

“यह रीति, जिसे मैंने पहले देखा अपनी सामाजिक प्रवृत्ति पर कुछ बलात्कार करके ही लागू किया था, अन्त को मेरे लिए इतनी सरल, मेरे लिए इतनी निश्च की बात हो गई, कि गल पचास वर्ष में शायद किसी ने मेरे मुँह से एक भी इतने पूर्ण बात नहीं सुनी। जब मैं किसी नवीन सस्था का या किसी पुरानी सस्था में परिवर्तन का प्रस्ताव करता था, तो इस स्वभाव के कारण (मेरी ईमानदारी के बाद दूसरे दर्जे पर) अपने दूसरे नगर-बहुओं पर आरम्भ से ही मेरा इतना दबाव रहता था। और जब मैं किसी सार्वजनिक परिषद् का सदस्य बन जाता था, तो उसमें मेरे इतने प्रभाव का कारण भी मेरा वही स्वभाव ही होता था, मैं यह बात इसलिए कह सकता हूँ क्योंकि मैं अच्छा भाषण नहीं कर सकता था, मुझ में कभी वाग्मिता आई ही नहीं, शब्दों के चुनाव में मुझे बड़ी हिचकचाहट होती थी, मेरी भाषा शायद ही कभी झूठ होती हो, तो भी प्रायः मैं अपनी बात मनवा लेता था।”

बैन परेस्कलिन की रीतियाँ व्यापार में कैसे काम देती हैं? दो दृष्टान्त सुनिए।

न्यूयार्क की ११४ लिक्टी स्ट्रीट का श्री क ज महोने लेख के व्यवसायियों के लिए विशेष साच-सामान बेचता है। उसने ब्रॉडग द्वीप के एक बड़े व्यापारी का आदर्श ले रखा था। उसने व्यापारी को माछका जमूना मेना था और व्यापारी ने उसे पसंद किया था। साच-सामान बनाया जा रहा था। सब एक बड़ी झुड़ी बटना हो गई। ग्राहक ने इस विषय पर अपने मित्रों के साथ विचार किया। उन्होंने उसे बहुत चेतावनी दी कि तुम बड़ी मारी मूछ कर रहे हो, तुम अपना अपना भ्रष्ट करने जा रहे हो। इस सामान में यह खराबी है, वह खराबी है, ऐसी ऐसी बातें कहकर उन्होंने उसे बहुत भ्रष्टा दिया। उनकी बातें सुन उसे बड़ी घबराहट हुई। उसने भी महोने को फोन पर बुला कर कहा कि मैं शपथ पूर्वक कहता हूँ कि जो साच-सामान भाव बना रहे हैं उसे मैं निश्चय ही स्वीकार न करूँगा।

श्री महोने ने यह विवरण सुनाते हुए कहा, “मैंने वही सावधानी के साथ सब बस्तुओं की परीक्षा की। मैं जानता था कि हमारी सब बस्तुएँ ठीक हैं। मैं यह भी जानता था कि वह और उसके मित्र जिस विषय में बातें कर रहे हैं उसका उन्हें पता ही नहीं, परन्तु मैंने अनुमन किया कि उसे यह बात कबना मगवाह है। मैं उसे मित्रने ब्रॉडग द्वीप गया। ज्यों ही मैंने उसके कार्यालय में पाया रक्ता, वह झट उछल कर पता हो गया और जल्दी जल्दी बातें करता हुआ मेरी

और बढ़ा। वह इतना उत्तेजित था कि बातें करते समय अपनी मुट्ठियों को हिजड़ा रखा था। उसने मेरी और मेरे मास की निम्ना की और अत न बढ़, अब आप उठे क्या करोगे ?”

‘मैंने उसे बड़ी शांति व ठाक कहा कि जो भी आप कहेंगे मैं वही करूँगा। मैंने कहा आप उसका मूल्य देंगे इसलिए वैसा आप चाहते हैं निश्चय ही वैसा ही बनाया जाएगा। तो भी किसी न किसी को उत्तरदायित्व देना ही होगा। यदि आप समझते हैं कि आप सचाई पर हैं, तो हमें नमूना दीजिए। यद्यपि हमने इस काम को आपके लिए बनाया है और उस पर २ डॉलर कर्ष किए हैं, तो भी हम उसे रद्दी करके फेंक देंगे। आपको समझ करने के लिए हम ९ डॉलर का धारा उठाने को तैयार हैं। यद्यपि मैं आपको चेतावनी देना चाहता हूँ कि यदि हम वैसा ही बनाएँगे वैसा बनाने पर आप हठ कर रहे हैं तो आपको उत्तरदायित्व देना पड़ेगा। परन्तु यदि आप इस हमारे विचार के अनुसार बनाने देंगे जो अब तक मैं हमारा विश्वास है कि ठीक ठीक है, तो किसीदारी हमारी होगी।’

“इस समय तक वह शांत हो चुका था। उसने अंत में कहा बहुत अच्छा काम करते जाइए। परन्तु यदि काम ठीक न हुआ तो परमेश्वर आपका सहायक है।

हमारा काम निकटुक्त ठीक निकल। अब उसने इस कष्ट में बैठे छी दो और कामों का आर्डर देने का वचन दे रक्खा है।

विल समय इस मनुष्य ने मेरा सम्मान किया और मेरे सामने मुट्ठियों हिजड़ा और मुझे कहा कि तुम्हें अपने काम का ज्ञान नहीं उस समय बरत न करने और अपने को ठीक सिद्ध करने का ध्यान करने से रोकने के लिए मुझे मारी आत्म-समय से काम देना पड़ा। परन्तु इससे मुझे लाभ हुआ। यदि मैं उसे कहता कि हम राखी पर हो और बरत छूट कर देता तो नम्रवत् मुझ जायागी तक नीवत पहुँचती रमण पैदा होती, जन की हानि होती और एक अमूल्य माहक हाथ से निकल जाता। हाँ मुझे निश्चय हो गया है कि किसी मनुष्य को बतलाने से कि हम राखी पर हो कुछ काम नहीं होता।

एक और दृष्टान्त लीजिए—और नाद रक्षिए कि जो बनावट में उद्भूत कर रहा हूँ वे वस्तुओं द्वारा मनुष्यों के अनुभवों का नमूना मात्र हैं। २ व कोके म्यूचर्स की गाइडर व डेकर नाम की कछड़ी बेचनेवाली कंपनी का सेस्मैन

है। क्रोले ने यह स्वीकार किया कि मैं क्यों से लकड़ी के परीक्षकों को कह रहा हूँ कि तुम तालवी कर रहे हो, वह बहुत में उनको हरा मी चुका है। परन्तु इससे कुछ, लाभ नहीं हुआ। श्री. क्रोले ने कहा, "क्योंकि वे लकड़ी-परीक्षक नेलर्षल व्यपारों की भीति हैं। एक बार निर्णय कर देने पर, फिर वे इसे कभी नहीं बदलते।"

श्री क्रोले ने देखा कि जो वहाँ उसने जीवी थी उनके कारण उसकी दूकान सहस्रो डालर की हानि उठा रही है। इसलिए मेरी शिक्षा प्राप्त करने पर उसने अपनी कार्य प्रणाली को बदल डालने और वाद-विवाद को छोड़ देने का निश्चय किया। परिणाम क्या हुआ! यह वह कहानी है जो उसने अपने सहायियों को वर्ग में सुनाई थी—

एक दिन सुबेरे मेरे कार्यालय में फोन की घटी बजी। मैं सुनने लगा तो एक उत्तम और व्याकुल व्यक्ति ने फोन में मुझे सूचना दी कि लकड़ीयों का जो लकड़ा हम ने उसके यहाँ भेजा था वह सर्वथा असन्तोषजनक है। उसकी फर्म ने लकड़ी छेमे से इनकार कर दिया और हम से कहा कि अपना माल चटपट वापस मंगा लीजिए। लकड़े पर से लगभग एक बीघाई लकड़ी उतर चुकी थी कि उनके लकड़ी परीक्षक ने रीपोर्ट की कि लकड़ी ५५ प्रति सैकड़ा नमूने से घटिया है। इन अवस्थाओं में, उन्होंने इसे छेमे से इनकार कर दिया।

मैं द्रुत उसकी दूकान की ओर चले पड़ा। रास्ते में मैं सोच रहा था कि इस कठिनाई को कैसे सुलझाया जाय। संघारणतया, ऐसी अवस्थाओं में, मैं उनके सामने नमूना परखने के नियम पेश कर के, काष्ठ-परीक्षक के रूप में अपने निजी ज्ञान एवं अनुभव के परिणाम के तौर पर, दूसरे काष्ठ-परीक्षक को मनवाने का यत्न करता कि लकड़ी बहुत नमूने के अनुसार है, और कि वह परीक्षा में नियमों का गलत अर्थ लगा रहा है। तथापि, मैंने सोचा कि इस शिक्षा में सीखे हुए नियमों का प्रयोग करना चाहिए।

जब मैं उनकी दूकान पर पहुँचा, तो मैंने ग्राहक और काष्ठ-परीक्षक दोनों का दृष्ट भाव देखा। सब बहुत और लड़ाई के लिए तैयार लड़े थे। हम वहाँ गये जहाँ लकड़े पर से लकड़ी उतारी जा रही थी। मैंने प्रार्थना की कि लकड़ी का उतारना बन्द न कीजिए ताकि मैं देख सकूँ कि कौन कौन लकड़ी सराब है। मैंने काष्ठ परीक्षक से कहा कि आप रही लकड़ी को अलग रखवाते जाइए और अपने टुकड़ों का मसग ढेर लगावा दीजिए।

कुछ देर तक उसे देखने के बाद मुझे प्रकट होने लगा कि उसकी परीक्षा बहुत बड़ी बड़ी है और वह निबन्धों का गलत जर्न लगा रहा है। वह निबन्ध लकड़ी लफेद पीड़ थी और मैं जानता था कि काष्ठ-परीक्षक को कड़ी लकड़ी की अच्छी पहचान थी परन्तु वह लफेद पीड़ का बोझ और अनुमयी परीक्षक न था।

संयोग से लफेद पीड़ का मुझे निगोप अनुमय था, परन्तु जिस प्रकार वह लकड़ी का क्रम विन्यास कर रहा था क्या मैंने उस पर कोई आपत्ति की? निश्चय नहीं। मैं बराबर ध्यान से देखता रहा और धीरे-धीरे प्रश्न पूछने लगा कि लकड़ी के बहुत कुछ के लक्षणों पर क्यों नहीं? मैंने एक मुहूर्त के लिए भी वह लफेद नहीं किया कि परीक्षक गलती पर है। मैंने इस बात पर बल दिया कि मैं केवल इस कारण पूछ रहा हूँ ताकि समझ न हम आपकी कर्म को ठीक वही पीड़ दे उनके जो आप चाहते हैं।

निर्बोध्य सहयोगपूर्ण मात से प्रश्न पूछने और इस बात पर निरन्तर आग्रह करने से कि जो लकड़ी के लक्षणों उनके काम के लिए लक्षणग्रह नहीं वे उनको भ्रम्य करने उद्योगों की ही काम किया मैंने उसकी जलाई दूर कर दी और हमारे बीच की तनावपूर्ण उसी प्रकार जाती रही जिस प्रकार रूप से जो उस जाती है। कभी कभी बड़ी लक्षणों के साथ ही हुई मेरी प्रियता में उसके मन में वह विचार उत्पन्न कर दिया कि रही उद्योग रूप लक्षणों में से समग्र कई लक्षण उसी नमूने के हैं जो उन्होंने जारी था और कि उनकी आवश्यकताओं के लिए अधिक महंगी लकड़ी चाहिए। तबानि मैं इस बात में बड़ा लक्षण था कि कड़ी वह वह न समग्र के कि मैं इस बात पर लक्ष्य कर रहा हूँ।

धीरे धीरे उसका चारा मात बढ़ गया। अन्ततः उसने मेरे सामने स्वीकार दिया कि उसे लफेद पीड़ का अनुमय नहीं। वह लकड़े में से उतारे जाने वाले प्रत्येक काष्ठ-काष्ठ के लक्षण में कुछ से प्रश्न पूछने लगा। मैंने उसे समझाया कि बहुत कुछ का क्यों निर्दिष्ट करने के भीतर है परन्तु मैं बाव ही आग्रह करता जाता था कि यदि वह लकड़ा उनके काम का नहीं तो हम वहीं चाहते कि वह उसे के। अन्ततः वह उस निष्ठ पर आ पहुँचा जहाँ जब भी वह किसी लकड़े को रही उद्योग कर पृथक् करता था तभी वह अपने को दोषी अनुमय करता था। और अन्त को उसे मायम हो गया कि जिस दरजे की लकड़ी की उन्हें आवश्यकता है उसका निर्देश न करने के कारण जारी कुछ उनकी है।

अन्तिम फल यह हुआ कि मेरे चले आने के उपरान्त, उसने छफड़े की सारी छकड़ी की फिर से पड़ताल की, सारी की सारी स्वीकार कर ली, और हमें पूरे मूल्य का चेक भेज दिया।

इस एक उदाहरण में ही, थोड़े से कौशल और इस सकल्य ने कि मैं दूसरे मनुष्य को यह नहीं कहूँगा कि तुम गलती पर हो, मेरी कंपनी को डेढ़ सौ डॉलर नचा दिए। इसके अतिरिक्त जो सद्भाव नष्ट होने से बच गया उसका तो कोई मूल्य ही नहीं।

हाँ, मैं इस अध्याय में कोई नई बात नहीं बता रहा हूँ। उन्नीस सौ वर्ष हुए, ईसा ने कहा था, “अपने विरोधी के साथ शीघ्रता से राजी-नामा कर लो।”

दूसरे शब्दों में, अपने ग्राहक या अपने पति या अपने विरोधी के साथ सहज मत करो। उससे मत कहो कि तुम गलती पर हो, उसे उत्तेजित मत करो, परन्तु थोड़ीसी कूटनीति का प्रयोग करो।

और ईसा के जन्म के मी २,२०० वर्ष पूर्व, मिस्र के बृद्ध राजा अलतोई ने अपने पुत्र को उपदेश दिया था—ऐसा उपदेश जिसकी आज बड़ी आवश्यकता है। बृद्ध राजा अलतोई ने एक दिन तीसरे पहर, चार सइस वर्ष हुए, कहा था—“साम कुशल बनो। उद्देश्य-सिद्धि में यह बात दुर्गह सहायता देगी।”

इसलिए, यदि आप जनता को अपने मत का बगाना चाहते हैं, तो दूसरा नियम है—

दूसरे मनुष्य की सम्मतिषों का सम्मान कीजिए। कभी किसी से मत कहिए कि वह गलती पर है।

लोगों को अपने विचार का बनान की बारह रीतियाँ

तीसरा अध्याय

यदि तुम गलती पर हो, तो उसे मान लो।

मैं माय-बूँदर म्यूजार्क के भौगोलिक केन्द्र में रहता हूँ। वो भी मेरे घर से एक मिनट की दूरी पर बंगाली ककड़ी का एक छोटा सा नैसर्गिक बन है, जहाँ बसन्त ऋतु में चौक बँटी क सफेद फूलों का विद्या का वाता है, जहाँ गिर-रिबी बोलते कना कर कच्चे पाकगी हैं और बोझ पात बोझ के सिर के करावर लम्बी डगली है। यह प्राकृतिक बन मूमी जॉस्ट पार्क कहलानी है—और यह सचमुच बन है। इसका कम संभवतः उस से अधिक मिला नहीं जो यह उस दिन बीक को या यह कोकमल में अमेरिका माइम की थी। मैं बहुधा अपने कुत्ते रेफ्त के साथ इस पार्क में घूमने जाता करता हूँ। यह एक स्नेही मिर्दों कुत्ता है। पार्क में हमें कबचित ही कोई मनुष्य मिला है। इसलिये मैं रेफ्त के गले में न ससमा बाँधता हूँ और न मुँह पर मुत्ता।

एक दिन हव पार्क में एक बुर-सवार पुलिसमैन मिला। उसे अपना अधिकार थियाने की चुनौती हो रही थी।

उसने मुझे सीधे मार्शना करते हुए कहा—आप ने कुत्ते को इस पार्क में लाने और मुझके के बिना कहीं छोड़ रक्खा है? क्या आप नहीं जानते कि यह कानून के विरुद्ध है?

मैंने जल्दी से उत्तर दिया—हाँ मैं जानता हूँ। परन्तु मैं समझता था कि यह वहाँ कोई हानि नहीं पहुँचावगा।

आप नहीं समझते थे! आप नहीं समझते थे! आप क्या समझते हैं कानून को इसकी रची भर भी परवाह नहीं। हो सकता है कि यह कुत्ता किसी निम्नवर्गी को मार डाले या किसी कच्चे की काट खाए। अब इस बार तो मैं आपको छोड़ देता हूँ। परन्तु यदि मैंने फिर कभी इस कुत्ते को वहाँ लाने और

मुझे के बिना देख लिया, तो आपको जन के सामने पेश होना पड़ेगा।”

मैंने विनीत भाव से उत्तरी भाषा का पाठ्य करने का वचन दिया। और मैंने भाषा पाठ्य किया-बोड़ी बार। परन्तु रेक्स मुझे को पसंद नहीं करता था, और न मैं करता था, इसलिए हमने अवसर देखने का निश्चय किया। कुछ दिन तक सब ठीक ठीक रहा, सब एक दिन हम फैल गये। एक दिन सीकरे पहर रेक्स और मैं एक पर्वत के माथे पर दौड़ रहे थे। वहाँ, सहसा कानून की विवृति, कुम्भैत थोड़े पर खरा देख पड़ी। रेक्स मेरे आगे आगे सीधा अचानक की ओर दौड़ा आ रहा था। इससे मुझे बड़ी व्याकुलता हुई।

मैं इस में फैलता था। वह बात मुझे भावमयी थी। इसलिए मैंने पुलिसमैन के बात आरम्भ करने की प्रतीक्षा न की। मैंने आप ही पहल कर दी। मैंने कहा, “आफिसर महोदय, आप ने मुझे अपराध करते हुए पकड़ लिया है। मैं अपराधी हूँ। मेरे पास अपराध के समय किसी दूसरी जगह होने का कोई उज्र या बहाना नहीं। आप ने गत सप्ताह मुझे चेतावनी दी थी कि बड़ी त्रुटि फिर इस कुत्ते को बिना मुक्तता लगाए नहीं जाने दो वर्ये कुर्माना हो जायगा।”

पुलिसमैन ने मूढ़ स्वर में उत्तर दिया, “हाँ, ठीक है। मैं जानता हूँ कि वहाँ जब कोई मनुष्य हर्द गिर्द न हो, तो इस जैसे छोटे कुत्ते को खुला दीड़ने देने का प्रयोजन हो ही जाता है।”

मैंने उत्तर दिया, “निश्चय ही यह प्रयोजन है। परन्तु वह कानून के विरुद्ध है।”

पुलिसमैन ने प्रतिवाद करते हुए कहा, “इस जैसा छोटा कुत्ता किसी को हानि नहीं पहुँचायगा।”

मैंने कहा, “नहीं, परन्तु हो सकता है कि वह किसी शिल्पि को मार डाले।”

वह बोला, “मैं समझता हूँ आप इस बात को बहुत गम्भीर भाव से ले रहे हैं। मैं बताता हूँ कि आप क्या करें। आप उसे पहाड़ पर दीड़ने के लिए वहाँ छोड़ दिया करें वहाँ मैं उसे न देख सकूँ-और हमें इसकी कुछ याद ही न रहेगी।”

वह पुलिसमैन, मनुष्य होने के कारण, मरवा का भाव चाहता था। इसलिए जब मैं अपने को चिक्कारने लगा, तो उसके पास अपनी आत्म-भूषा को पोषित करने का एक ही मार्ग रह गया, और वह था उदार भाव से दिया दिखाना।

परन्तु मान लीजिए, मैंने अपने को निर्दोष सिद्ध करने का यत्न किया होता-ठीक, क्या आप ने कभी पुलिसमैन के साथ वाद विवाद किया है ?”

परन्तु उस के साथ करने के बजाय, मैंने स्वीकार कर लिया कि वह निश्चि-
कुल सच्चा है और मैं निश्चि-कुल सत्यता पर। मैंने वह बात सीमता से, सत्यता से
और उत्साहपूर्वक मान ली। उसने मेरा पक्ष लेने और मेरे उत्साह पक्ष लेने के
मामला अनुग्रह पूर्वक समाप्त हो गया। तब जब वेस्टरमिन्स जी इस दुःख-व्यार
पुच्छिमैन से अधिक दुःखान्त नहीं हो सकता था उस पुच्छिमैन से जिस में, एक ही
उत्साह पूरा मुझे कानून व शिक्षा में करने की समझी थी थी।

दुखी के मुक्त से निकली हुई डॉट फिटकर सहन करने की अपेक्षा क्या
आत्मसाक्षात्कार करना अधिक सहन नहीं? यदि हमें पता हो कि दुःख शून्य
हम पर करेगा, तो क्या वह अच्छा नहीं कि उसके बोझों के पहले तब ही
उसके दुःख की बातें कह दी जायें।

अपने स्वयं में वे सब निष्ठा शून्यक बातें कह डालो जो हम समझते हो कि
दुःख व्यक्ति हमें कहने के लिए सोच रहा है या कहना चाहता है या करने का
इरादा रखता है—और उसे उनको कहने का बचकर मिलने के पूर्व कह दो—और
उसका कोश धान्य हो जायगा। निजानने प्रति वैक्या दृष्टान्तों में वह उत्साह और
अप्राप्यक भाव ग्रहण कर लेना और दुःखी शून्य की बचावमय काम कर के
दिखावेगा—और जिस प्रकार पुच्छिमैन ने मेरे एक रेस के साथ किया।

परिनिष्ठ ई बारन नाम के एक व्यापारिक शिपी ने एक विद्वान्त्रि एव
कईय शिस्-ग्राहक की विशेषता प्राप्त करने के लिए इस गुरु का प्रयोग किया था।

जी बारन ने अपनी कथा सुनाते हुए कहा, निष्ठापन और प्रकाशन के लिए
विश्व कलासे समग्र, निश्चित और निश्चि-कुल जीक होना बहुत आवश्यक होता है।

कई कला-संपादक अपना काम बहुत अच्छी मींगते हैं और इन दृष्टान्तों
में कोई छोटी-मोटी गलती हो जाने का डर रहता है। मैं एक विशेष कला निर्देशक
की जानता हूँ जिसे कोई छोटे से छोटा दोष निकालने में प्रयत्नता होती थी। मैं
बहुधा बड़ी प्रथा के साथ उसके कार्यालय से बाहर कहा जाता करता हूँ उसकी
आलोचना के कारण नहीं बल्कि उसके आक्रमण के डर के कारण। बने दिन हुए
मैंने एक संपादक को अच्छी म एक काम कर के दिया। उसने मुझे फोन किया कि
चौहन मेरे कार्यालय में पहुँचो। उसने कहा कि काम में कुछ त्रुटि रह गई है।
जब मैं उसके कार्यालय में पहुँचा तो मैंने बड़ी बात पाई और जिस की मैं आशा
किए था—मैं डर गया। वह मेरे प्रतिद्वन्द्वी हो रहा था और मेरी आलोचना करने के
लिए समीप ही रह रहा था। उसने बड़ी चरमी के साथ मुक्त से पूछा कि तुमने ऐसा

क्यों किया है। जिस आत्म-आलोचना का मैं अध्ययन करता रहा था अब उसके प्रयोग का अवसर आया था। इसलिए मैंने कहा, "भी. अनुक-अनुक, यदि आप जो कुछ कह रहे हैं वह ठीक है, तो मैं दोरी हूँ और अपनी मूँ-बूँ के लिए मेरे पास निष्कूल कोई बहाना नहीं। मैं बहुत दिन से आपके लिए चिन्तन बना रहा हूँ। इस लिए मुझे अधिक ज्ञान होना चाहिए था। मैं अपने आप से त्रिभुज हूँ।"

"दूरत वह मेरा पक्ष लेने लगा। 'हाँ, आपका कहना ठीक है, परन्तु कुछ भी हो, यह कोई बड़ी गलती नहीं। यह केवल—'

मैंने उसकी बात काटते हुए कहा, 'कोई भी गलती बड़ी नहीं होगी पर सफ़ती है, मूल कैसी भी हो, उस से त्रिभुज बिटती है।'

"वह बात को बीच में काटने लगा, परन्तु मैंने उसे ऐसा नहीं करने दिया। मेरे लिए यह बड़ा शानदार समय था। अपने जीवन में पहली बार मैं अपनी आलोचना आप कर रहा था—और मुझे यह बहुत मार रही थी।

"मैंने फिर कहा, 'मुझे और अधिक सावधान होना चाहिए था। आप मुझे बहुत सा काम देते हैं, मुझे आपका काम सबसे अच्छा करना चाहिए, इसलिए इस विषय को मैं फिर से सारा का सारा बनाऊँगा।'

"उसने प्रतिवाद करते हुए कहा, 'नहीं, नहीं। मैं आपको इतना कह नहीं देना चाहता।' उसने मेरे काम की प्रशंसा की, मुझे विश्वास दिलाया कि वह केवल एक इच्छा का परिवर्तन चाहता है, और मेरी इच्छा की मूल से उसकी कर्म की कोई हानि नहीं हुई, और, अन्य में, यह एक गौण चीज बात है—यह इस योग्य नहीं कि इसके विषय में कोई चिन्ता की जाय।

"अपनी आलोचना आप करने की मेरी अप्रता ने उसके क्रोध को निष्कूल दान्त कर दिया। अन्त को वह मुझे मौलाना कराने अपने साथ ले गया, और बिदा होने से पहले, उसने मुझे एक चेक और एक दूसरा काम दिया।'

कोई भी मूल अपनी मूलों की ठीक सिद्ध करने का पल कर सकता है—और बहुत से मूल ऐसा करते हैं—परन्तु अपनी गलती मान लेने से मनुष्य साधारण लोगों से कितना उठ जाता है और उसमें शिष्टता और उल्लास का भाव आ जाता है। उदाहरणार्थ, रॉबर्ट ई. डी के विषय में इतिहास में जिस अतीव सुन्दर बात का उल्लेख है, वह यह है कि गदगायल वर्ग में पिकट के आक्रमण की विफलता का सारा दोष उसने अपने ऊपर और केवल अपने ऊपर ले लिया था।

पिकट का आक्रमण निस्संदेह पाश्चात्य युद्ध में होनेवाला एक अतीव

खानदार और दर्शनीय था। निकट स्वर्ण दर्शनीय था। उसके पास हा
कने थे कि उसकी पूरी काकुल उसके कर्णों को घुंती थी और, इटली की चढ़ा
में मेपोलिनन की मोति, वह माय प्रतिदिन समर घूमि में उसका घेस पत्र लि
करता था। हुआई मास की उस मयकर सौल को अब वह दावे कान पर, कम्प
लोमों की मोति डोपी रसे घूमिबन सेना की ओर उड़ता हुआ था रहा था उसके
स्वामि मयस सैनिकों ने हर्ष ज्वलि की। वे उसके पीछे पीछे चकराहे थे सिपाही के
सिपाही चूर था। एक पक्षि वृक्षी पक्षिपर चढ़ रही थी झण्डे छहर रहे थे
संगीने रूप में चमक रही थी। वह एक वीरतापूर्ण दृश्य था। निर्भीक मयस इसे
देख घूमिबन सेनाओं के मुख से अनायास प्रशंसा के शब्द निकल पड़े।

निकट की सेनाएँ पक्षोपानों नाव के सेतों, बास के मैदानों में से और
पहाड़ी दर्रे को बार कर के सैन के साथ उड़ती हुई जा रही थी। इधर वधु की
होने जन छहर कर के उसकी सेना पक्षियों में निकट दूरे देहा कर रही थी।
परन्तु वे कठोर और दुर्गर बनावर जाये चढ़ रहे थे।

घूमिबन वैराज घना सीमेंटरी रिज पर चकर की दीवार के पीछे छिपे हुई
थी। वहीं से सहा मिचककर उहाँ ने निकट की अश्वित सेना पर गोमों की
बौछारें मारना आरम्भ कर दिया। पर्वत की चोटी माय की चढ़, चम-सामी,
चमकती हुई श्वाकागुली जन गई। कुछ ही क्षण में निकट के त्रिगोत्र कमाचर,
एक के सिवा सब गिर पड़े, और उसके पोंच सहस्र सैनिकों का चार-पाँचवीं मात्र
नाश हो गया।

अन्तिम चारों सेनाओं का शत्रुजा आरलीखेंड था। वह जाये की
ओर दीक्षा और हाथ के चक्र उल्लस कर चकर की दीवार को पोंच गया। उसने
जपनी सत्कार की मोक पर डोपी रस कर रिकारो हुए विस्मय कर कहा—

बुधको उनको गोर्ग का सिधाना क्माओ।

उन्होंने एका ही सिवा। वे उल्लस कर दीवार को पोंच गए। उन्होंने अपने
बुधों पर संघोमों से चाना सिवा कबूकों की मूठों से उनकी सोपड़ियाँ चूर
चूर कर दी और सीमेंटरी रिज पर दक्षिण की समर पताकाएँ गाड़ दी।

पताकाएँ वहीं केवल एक क्षण के लिए ही चढ़ गईं। परन्तु वह शूटर्स,
बुध सक्षित होते हुए भी चमकते-चमकते की उच्च वीरता का चिह्न था।

निकट का आक्रमण-खानदार पीरोविट होते हुए भी-अन्त का आदिना।
की निष्कल रहा था। वह उत्तर में प्रवेश नहीं कर पाया था। और वह बास उठे

भाव थी।

इसलिए के मान्य में विनाश था।

जी को इतना रज हुआ, इतना धक्का पहुँचा कि उसने अपना त्याग पत्र भेज दिया। उसने कनफेंडरेसी के प्रधान, जेफरसन बेविस से कहा कि मेरे ध्यान में किसी मुद्दा से तरुण और अधिक योग्य मनुष्य को नियुक्त कीजिए। यदि जी विक्ट के आक्रमण की अनर्थकारी निष्कलता का दोष किसी दूसरे पर देना चाहता, तो उसे बीसियों बहाने मिल सकते थे। उसके कई विधीन-कमाण्डरो ने उसे असफल कराया था। पैदल सेना के घाबे के समर्थन के लिए रिसाला समय पर नहीं पहुँचा था। इतने झूठ की भी और वह पच-ग्रस्त हो गया था।

परन्तु वह इतना सबन था कि वह दूसरों को दोष देना न चाहता था। वह विक्ट के परास और झुलझान सैनिक बड़ी कठिनाई से वापिस कनफेंडरेट छावनी में पहुँचे, तो राबर्ट ई जी धोने पर खराब होकर अपने-आपके आगे मिलाये गया। उसने एक ऐसी आत्म-निन्दा के साथ उनका अभिवादन किया जो क्षान्दर से कुछ ही कम थी। उसने स्वीकार किया, "यह सब मेरा ही दोष है। मेरे और केवल मेरे ही कारण यह शर हुई है।"

सारे इतिहास में बोझे की बनरेख ऐसे मिलते हैं जिनमें वह स्वीकार करने का साहस और परिश्रम था।

इसबर्ट हम्बर्ट एक बड़ा ही मौलिक ग्रन्थकार था। उसने राष्ट्र में इसलख उत्पन्न कर दी थी। उसके जुमते हुए वाक्वी से बहुधा उग्र रोष उत्पन्न हो जाता था। परन्तु हम्बर्ट में लोगों से काम लेने की कुल्लम दृष्टि थी। इसलिए वह प्रायः अपने शत्रुओं को भी मित्र बना देता था।

उदाहरणार्थ, जब कोई विद्रोह हुआ पाठक उसे लिखता कि मैं आपके अग्रुक लेख से सहमत नहीं और अन्त में हम्बर्ट की यह और वह कह देता, तो इसबर्ट हम्बर्ट उसे इस प्रकार उत्तर देता—

माइए इस पर मिल कर विचार करें। मैं स्वयं भी पूर्णतया इस के साथ सहमत नहीं। जो बातें मैं कल लिख चुका हूँ उनमें से प्रायेः आठ मुझे आज नहीं सोझाती। इस विषय पर आपके विचारों को जान कर मुझे बड़ी प्रसन्नता हुई। अगली बार जब कभी आप को इधर आने का अवसर हो, तो कृपया अवश्य दर्शन कीजिए। तब हम इस विषय की छान बीन करके सदा के लिए इसका निर्णय कर लेंगे। अतएव एक दूसरे से बीसों दूर होते हुए

मैं हम हाथ मिलाते हैं। मैं हूँ

आपका मिनीव

जो मनुष्य आपके साथ इस प्रकार व्यवहार करता है, उसे आप क्या कर सकते हैं।

जब हम सच्चाई पर हों तो हमें नरमी और डंग के साथ लोगों को अपने विचार का बनाने का बन करना चाहिए और जब हम गलती पर हो-वर्हि हम अपने आपके साथ ईमानदारी से काम करें तो वह बात जिसका जनक हमसे दूर दूर होगी तो हम अपनी दुखों को शीघ्रता और उत्साह के साथ स्वीकार कर लेना चाहिए। यह धृष्ट न केवल आश्चर्य-जनक परिणाम उत्पन्न करेगा, बल्कि निवारण कीविधि या न कीविधि इन अवस्थाओं में अपने को सच्चा सिद्ध करने का उद्योग करने की अपेक्षा यह कहीं अधिक आनन्द-दायक है।

पुरानी कहावत को याद रखिए— कड़ने से आपको कभी पराजित नहीं मिलेगा परन्तु हार मान लेने से आपको आधा से अधिक मिल जायगा।

इस लिए यदि आप लोगों को अपने विचार का बनाना चाहते हैं, तो विपरीत विचार स्मरण रखना उचित होगा—

यदि आप गलती पर हैं तो अपनी गलती को दुरुस्त और जोर के साथ स्वीकार कर लीजिए।

छोगों को अपने विचार का बनाने की बारह रीतियाँ

बीबा मध्याध

मनुष्य की विचार-शक्ति को प्रेरित करने का सीधा मार्ग

यदि आप के मित्र का पारा चढ़ा हुआ है और आप लोगों को दो एक बातें कह देते हैं, तो अपने हृदय का भार उतार कर आपको आनन्द आता है। परन्तु दूसरे व्यक्ति की क्या दशा होती है? क्या वह भी आपने आनन्द में भाग लेगा? क्या आपका लगभानु स्वर, आपका विरोधी भाव उसके लिए आपके साथ सहमत होना सरल कर देगा?

हुबरो विस्सन ने कहा था, “ यदि आप मेरे पास छुटने की तैयारी करके आँयें, तो मैं समझता हूँ कि मैं आप को बचन दे सकता हूँ कि मैं आप से भी दुगुनी ठोड़ी के साथ छुटने के लिए तैयार हो जाऊँगा। परन्तु यदि आप मेरे पास आकर कहते हैं, ‘आइए, बैठ कर परामर्श करें, और यदि, हमारा एक दूसरे से मतभेद हो तो, समझें कि इस मत भेद का क्या कारण है, विचारार्थ विषय क्या है,’ तो हमें तुरन्त ही पता चला जायगा कि अन्त में हम में एक दूसरे से बहुत अन्तर नहीं, बिन बातों पर हमारा मत-भेद है, वे थोड़ी हैं और बिन पर हम सहमत हैं, वे बहुत हैं, और कि यदि हम में झकड़ते होने की अभिलाषा, अकपटता, पटुता और चैर्ब हो, तो हम झकड़ते हो जायेंगे। ”

हुबरो विस्सन के कथन की सच्चाई को मितना जॉन ड रॉक फॅक्टर समझता है उतना कोई दूसरा नहीं। कोलोरेडो में जोग रॉक फॅक्टर से बड़ी पुष्ता करते थे। अमेरिकन उद्योग-ध्वे के इतिहास में एक अतीव लूनी इकठाल दो जीषण कर्षों से राज्य को हेरान ऊर रही थी। जाल छोदनेवाले जकाके मतदूर कोलोरेडो की ‘इंघन और जोह-कम्पनी’ से अधिक मजदूरी माँगते थे, और रॉक फॅक्टर के साथ में उल कम्पनी का प्रकण था। सपत्ति नष्ट कर दी गई थी, सेनार्न मुकाई

गई थी। एक-याग किया गया था। इक्ष्वाकियों पर गोष्ठी चलाई गई थी, उनके खरीद गोष्ठियों से चप्पी कर दिए गये थे।

ऐसे समय में जब कि वामुनन्दन पुत्रा से जोड़ रहा था, रॉक वेंस्टर इक्ष्वाकियों को घेरना करके अपने विचार का बनाना चाहता था। और उसने क्या किया। कैसे! वह क्या इस प्रकार है। मित्र बनाने में कई सप्ताह बिताने के बाद रॉक वेंस्टर ने इक्ष्वाकियों के प्रतिनिधियों के सामने मापन किया। व. मापन चारे का सारा बहुत ही उत्कृष्ट है। इससे निरुप-जनक परिणाम हुआ। इसने पुत्रा की उन गुणगोली जहरी को धातु कर दिया जो रॉक वेंस्टर को नियत जाने की बमझी दे रही थी। इस से उस के बहुत से प्रयत्नक बन गये। इस मापन में सभी बातों को ऐसे मिश्रित हैं से प्रस्तुत किया गया कि इक्ष्वाकी काम पर बाध पड़े गये और उन्होंने वेतन बुद्धि के लिए एक धम्क भी हैं हैं नहीं निकाला, बल्कि इस के लिए वे प्रसन्न हुए कर रहे थे।

उस अपूर्व मापन का आरम्भ इस प्रकार होता है। देखिए इस में मित्र माप कैसा तरह चमक रहा है।

स्मरण रहे कि रॉक वेंस्टर उन लोगों से बात कर रहा है जो कुछ ही दिन पहले उस के गले में पींती लगा कर सेब के पेड़ के छाव लटकना देना चाहते थे तो भी उस का व्यवहार ऐसा मिश्रित और कुशाग्र था मानो वह निमित्तवा द्वारा जनता की निष्काम सेवा करनेवाले परोपकारी इस के सामने मापन कर रहा हो। उस का मापन इस प्रकार के बचनों से उत्पन्न हो रहा था। मुझे नहीं आने का गर्व है आपके बरों में आप के दर्शन कर के आप के स्त्री-मन्त्रों से मित्र हैं, हम नहीं अपरिचितों के रूप में नहीं मित्रों के रूप में हैं। पारस्परिक मित्रता का माप, हमारे हाथों के हित आप के लोभ्य के प्रताप से ही मैं नहीं आ सका हूँ।

रॉक वेंस्टर ने कहना आरम्भ किया मेरे जीवन में यह ऊपरजीव स्थिति है। यह पदार्थ अवसर है कि मुझे इस नहीं कभी के नौकरों के प्रतिनिधियों इस के अफसरी और सुपरिन्टेण्डेण्टों से इकट्ठे मिलने का लोभान्वय प्राप्त हुआ है। मैं आप को विस्तार दिया करता हूँ कि मुझे नहीं आने का गर्व है। जब तक मैं जीता हूँ इस जन-समूह की कमी न भूँगा। यदि वह समा जाय से तो सप्ताह पहले होती तो मैं आप में से अधिकांश के लिए अपरिचित के रूप में नहीं कहा होता केवल बोले से मुक्त मन्त्रों को ही पहचान पाता। मुझे गत सप्ताह दक्षिणी कोनके की खानों में सभी पक्षों को देखने, और बोले से अनुपस्थितों के

सिवा, कार्यवाही सेव समी प्रतिनिधियों के साथ व्यक्तिगत रूप से बात-चीत करने का अवसर मिला है। आप के घरो में जाने के कारण, मैं आप के झी-कण्ठों से मिला आया हूँ। इस लिए हम यहाँ अपरिविष्टों के रूप में नहीं, बल्कि मित्रों के रूप में मिले हैं। उसी पारस्परिक मित्रता के माव से आप के साथ अपने साथों के हितों पर विचार करने का अवसर पाकर मुझे प्रसन्नता हो रही है।

“यह समा कपली के कर्मचारियों और नौकरों के प्रतिनिधियों की है। इस लिए आप के सौमन्य के प्रताप से ही मैं यहाँ आ सका हूँ। कारण, मुझे न अवसर और न प्रतिनिधि होने का सौमन्य प्राप्त है। तो मैं अनुभव करता हूँ कि आप छोनों से मेरा प्रगाढ़ ससर्ग है, क्योंकि, मैं एक प्रकार से, धूक धनवालों (स्ट्रक-होल्डर) अनुशासकों (बायरेक्टरों), दोनों का प्रतिनिधि हूँ।”

क्या यह शत्रुओं को मित्र बनाने की उचित कला का उपन्यस उदाहरण नहीं ?

मान लिबिय, रॉक फेल्डर ने इस से मिला कार्यप्रणाली ग्रहण की होती। मान लिबिय, वह उन सान सोदनेवालों के साथ बहस करता और उन के मुँह पर विनाशकारी तथ्यों की बाक मारता। मान लिबिय, वह अपने स्वर और संकेत से वह प्रकट करता कि वे गलती पर हैं। मान लिबिय कि, न्याय के समी सुत्रों द्वारा, यह सिद्ध कर देता कि वे गलती पर हैं। तो क्या घटना होती ? अधिक क्रोध, अधिक घृणा, अधिक विद्रोह उठ खड़ा होता।

यदि किसी मनुष्य का हृदय आपके प्रति विरोध और दुर्भाव से धीकित हो रहा है, तो आप सारे सखार का तर्क क्या कर भी उसे अपने विचार का नहीं बना सकते। डोंड-बपट करने वाले माता-पिताओं, निरक्षर प्रभुओं दृष्ट पतियों और वग करने वाली पत्नियों को अनुभव करना चाहिए कि लोग अपना मत-परिवर्तन करना नहीं चाहते। उनको धवा कर या डकेल कर आपके धा भैरे साथ सहमत नहीं बनाया जा सकता। परन्तु, यदि हम सौम्य और मित्रवत् हों, तो उनको भी वैसा ही सौम्य और मित्र बनाना संभव हो सकता है।

सिम्पन् ने बलुतः यही बात सौ वर्ष पहले कही थी। उस के शब्द ये हैं—
यह एक पुरानी और सच्ची कहावत है कि “एक रूढ़ मनुष्य जितनी मन्त्रियाँ एकट सकता है उसनी एक रोडन सिद्धा नहीं।” यही बात मनुष्य की है। यदि आप किसी मनुष्य को अपने पक्ष का बनाना चाहते हैं, तो पहले उसे विश्वास करा-
इए कि आप उस के अपने मित्र हैं। इसी में वह मनु-विन्दु है जो उसके हृदय

को पकड़ता है। जो, आपकी इच्छा चाहे जो करें, उसकी विचार-शक्ति को प्रेरित करने का हीचा मार्ग है।

व्यापारी लोग जानते हैं कि इच्छाशक्तियों के प्रति मिश्रित होना लाभदायक रहता है। उदाहरणार्थ जब 'हार्ड मोटर कंपनी' के कारखाने में हार्ड वुड नौकरों ने मजदूरी बढ़ाने के लिए हड़ताल कर दी तो कंपनी के प्रधान एवर्ट डब्ल्यू. ने विचार कर उन की निन्दानहीं की उन को समझावानहीं और न मत्वाचार और कम्युनिस्टों की बात की। उसने उपयुक्त इच्छाशक्तियों की प्रशंसा की। उसने समाचार पत्रों में विज्ञापन छपाया जिस में 'धार्मिक-पूर्व डग से काम छोड़ने के लिए उन की कड़ा' की। हड़ताल में मनुष्यों को काम से रोकने के लिए नियुक्त व्यक्तियों को निकट से बैठे देख उस ने उन को दो दर्जन केशपों से घेर कर उन से दूर और उन्हें साखी घूमि लम्बों पर गैर सेकने के लिए निर्मात किया। जो लोग बोलिडूंग सेकना पसंद करते थे उन के लिए उस ने एक रोल फिटाए पर से ही।

प्रधान डब्ल्यू. के इस मिश्रमाण ने बड़ी काम किया जो मिश्रमाण सदा विचार करता है। इससे मिश्रता उत्पन्न हो गई। इस लिए इच्छाशक्तियों ने काम शुरू और करने की शक्तों उधार ली और कैबरी के हार्ड गिर्द से बियासकाइयों बजाकर के हुकने सिगरेट के अवशिष्ट भाग और सिगार के कुड़े उठाने लगे। इसकी कल्पना कीजिए! कल्पना कीजिए मजदूरी कमाने और अपने स्व की स्वीकृति के लिए करनेवाले इच्छाशक्तियों कैबरी की घूमि को लाफ कर रहे हैं। अमेरिकन मजदूरों की कड़ाइयों के ऊपर और दृष्टी इतिहास में ऐसी बटना पहले कभी नहीं हुनी गई थी। वह इच्छाशक्तियों एक उत्साह के भीतर ही समझौता होकर समाप्त हो गई को हुमाय या विद्रोह भी उत्पन्न नहीं हुआ।

डेनियल रैम्बलर जिसकी आकृति देवता की सी और बाणी जहोमह (ईश्वर) की सी थी एक अतीव लफ्फ बकीक था। वो भी वह अपनी अत्यन्त प्रबल बुद्धि से आने वाले किसी प्रकार की मिश्रता-पूर्ण प्रियत्वों के साथ प्रस्तुत करता था— सोचना अभी का काम होगा। उन्होंने साबित हो सकता है कि वह विचार करने योग्य हो। मन्त्रियों ने कुछ उत्पन्न हैं बिन का मुझे विश्वास है आप जान रक्तेंगे। अबका आप बिन को मानव प्रकृति का जान है इन उत्पन्न का अभिप्राय सहज में समझ जाएंगे। कोई दबाव बाकने का हय नहीं। दूसरे लोगों पर अपनी सम्पत्ति बढ़ाने का कोई मन नहीं। रैम्बलर स्निग्ध चान्त और वद्वित भाव का उपयोग

करता था। इस रीति ने उसे प्रसिद्ध बनाने में बड़ी सहायता दी।

हो सकता है कि आपको जमी इतना बन्द बनाने या जूरी के सामने प्रार्थन करने का अवसर न आए, परन्तु यह तो हो सकता है कि आपको अपना क्रिया कर्म करने की आज्ञाशक्तता हो। क्या तब मिश्रित मार्ग आपको सहायता देगा? जाइए, देखें।

जो. ऊ. स्वीड नामक इन्वनिक्टर अपना किराया कम करना चाहता था। वह जानता था कि उसका मकान-मालिक कठोर प्रकृति का मनुष्य है। श्री द्रोष ने मेरी फसल में व्याख्याप्त देते हुए कहा, "मैंने उसे चिट्ठी लिखी कि मेरे पढ़े के समान्त होते ही मैं अपना कर्म छोड़ कर रहा हूँ। स्वार्थ यह थी कि मैं मकान छोड़ना नहीं चाहता था। मैं बड़ी रचना चाहता था यदि मेरा किराया कुछ कम हो सके। परन्तु स्थिति मित्राणा-जनक प्रतीत होती थी। दूसरे निराश्रितों ने उद्योग किया था-परन्तु विफल रहे थे। प्रत्येक ने मुझे बताया कि मकान-मालिक के साथ व्यवहार करना बड़ी देढ़ी खीर है। परन्तु, मैंने मन में कहा, मैं 'छोतों के साथ कैसे व्यवहार करना चाहिए' की शिक्षा के रहा हूँ, इसलिए मैं इस शिक्षा की परीक्षा उस पर करके देखता हूँ-देखें क्या परिणाम होता है।

"जो. ही उसे मेरी चिट्ठी मिली वह अपने सेकेटरी-समेत मुझे मिलने आया। मैंने बात पर जाकर उस का नियमपूर्वक अमितादन किया। मैं सम्भाव्य और उत्सव के साथ परिप्लावित हो रहा था। मैंने बात आरम्भ करते समय यह नहीं कहा कि किराया बहुत अधिक है। मैंने बात इस प्रकार आरम्भ की कि मैं आपके मकान को बहुत ही पसंद करता हूँ। विस्वास कीलिय कि वह मेरी हार्दिक सम्मति थी और मैं मुक्तकंठ से प्रशंसा कर रहा था। जिस उम्र से वह मकान का प्रबंध कर रहा था उसके लिए मैंने उसकी प्रशंसा की, और कहा कि मैं अगला वर्ष भी वहीं रहना चाहता था, परन्तु क्या किया जाने मैं रहना किराया नहीं दे सकता।

"यह बात स्पष्ट है कि पहले कभी किसी किरायेदार ने उसका ऐसा स्वागत नहीं किया था। मेरी बात का उसे कोई उत्तर नहीं सुझा।"

"तब वह मुझे अपने कह छुनाने लगा। उस ने निराश्रितों की शिक्षावत् की। एक ने उसे चौदह चिट्ठियाँ लिखी थीं, जिन में से कोई एक निरिन्दा कर्म से अपमान-जनक थी। दूसरे ने धमकी दी थी कि यदि मकान-मालिक तब तक मजिस्ट्रेट में रहनेवाले मनुष्य को जस्टि केने से नहीं रोकेगा तो मैं पढ़ा दीक दूँगा।

उस ने कहा 'आप मैसा समूह फिरोद्दार पाना निरने आराम की बात है।' और तब मेरे कहे बिना ही वह मेरा फिरोदा बोझ हा कम करने को तैयार हो गया। मैं अधिक कम करना चाहता था इसलिए मैंने उसे कहा बिना कि मैं इतना बे चक्का हूँ, और उस ने चुपचाप उसे मान लिया।

'बिदा होने समय वह मेरी ओर मुँह कर के पूछने लगा "' मैं आरके फिए और क्या समाप्त करा हूँ !

" यदि मैं उन्हीं रीतिबो से फिरोदा कम कराने का काम करता तबतब उपभोग दूसरे फिरोद्दार कर रहे थे तो मुझे निश्चय है कि मुझे भी वैसी ही निष्कृष्टता होगी जैसी उनको हुई थी। यदुनिष्ठ, सहस्रसूति पूर्ण और सुख-मार्ग मार्ग से ही मैं जीत सका था।'

एक दूसरा दृष्टान्त श्रीमिष्ट। इस बार हम एक ज़ी को लेते हैं। उसका नाम श्रीमगी डोरथी डे है। वह ऑइग डीप के वाइकायम मशर पर बसे हुए गार्डन सिटी की रहनेवाली है।

श्रीमगी डे ने कहा, 'बोड़े दिन हुए मैंने बोड़े से मित्रों को नाशते व बुझाया। मेरे लिए वह एक महत्वपूर्ण अवसर था। तबतब मैं इस बात की नहीं उल्लेख थी कि निजी काम में निष्पन्न न पड़े। सामान्यतः होठक का बमान्त, ईमिक इन बातों में मेरा योग्य सहानुभूति हुआ करता है। परन्तु इस अवसर पर उसने मुझे गिरा दिया। मोर निष्कृष्ट रहा। ईमिक कहीं दिखाई न दिया। उसने हमारी सेवा क लिए केवल एक नौकर भेजा। यह नौकर अतिमित्रों को शिकाने की कला में बहुत कच्चा था। वह मेरे प्रधान अतिमित्र को सदा सबसे पीछे परखता था। एक बार उसने एक नहीं बल्कि दो बार भी मुझे ज़रूर डाक कर उसके सामने रख दिया। भाव डीक तरह गला न था आरु निरने थे। बड़ी मजहूर बात थी। मैं हँसता उठे। नहीं कठिनाई के साथ मैंने अपने आप को काबू में रक्खा। परन्तु मैं अपने मन में बार-बार कहती थी 'तमिक ईमिक मुझे मित्र के मैं उसकी वह लहर लूँगी कि एक बार तो वाद रक्खेगा।'

यह बटना हुक्मार की है। दूसरे दिन रात को मैंने मानवी उन्मत्तों व व्याख्यात हुआ। उनसे ही मैंने अनुभव लिया कि ईमिक को बौद्ध फिटकार करना निश्चय ही है। इससे वह उदात्त और कुद हो जायगा। इससे यदुनिष्ठ ने मेरी सहानुभूति करने की कोई इच्छा उसने न रह जायगी। मैंने उससे इति कोष से इसे देखने का काम किया। मोरन उसने नहीं करीया था। इसे उसने नहीं

कहा था। इसे रोक्ना उसकी शक्ति में न था, 'न्योकि उसके कई परछने बाँटे नौकर भूक थे। शायद मैंने बहुत अधिक कड़ाई से काम लिया है, कोच करने में बहुत शौकवा की है। इसलिए, उसकी आलोचना करने के बजाय, मैंने निर्दोषित वच से काम आरम्भ करने का निश्चय किया। मैंने निश्चय लिया कि मैं प्रशंसा के साथ उसके बात आरम्भ करूँगी। इस रीति में बहुत अच्छा काम किया। मैं अगले दिन ईमिल से मिली। वह क्रोधित होकर कड़ाई करने के लिए तैयार रहा था। मैंने कहा, 'ईमिल, देखो मैं चाहती हूँ कि तुम्हें माफ़म रहे कि जिस समय मैं व्यक्तिपरकता किया करती हूँ उस समय यदि तुम मेरी पीठ पर हो तो मुझे बहुत ज़ाम रहता है। तुम न्यूयार्क में सर्वोच्च जमादार हो। निस्सन्देह, मैं पूर्ण रूप से जानती हूँ कि तुम न साथ पढ़ाते हो और न योजना बनाते हो। बुधवार को जो बटना हुई उसे रोक्ना तुम्हारी शक्ति से बाहर था।'

"मेघ सन्तर्पित हो गये। ईमिल मुस्कुराया और बोला, 'आर्ये, आपका कदम निश्चय ठीक है। सारी सपना रसोई घर में थी। यह मेरी गमती न थी।'

"इसलिए मैंने फिर कहा—'ईमिल, और कई प्रीतिभोजन देने का मेरा विचार है, और मुझे तुम्हारे परामर्श की आवश्यकता है। तुम्हारा क्या विचार है कि इन रसोइयों को एक और अवसर देना चाहिए।'

"आर्ये, निस्सन्देह, अवश्य, हो सकता है कि ऐसा दुर्घटना न हो।'

"अगले सप्ताह मैंने एक और प्रीति-भोजन दिया। ईमिल और मैंने मोनोपॉलिटा तैयार की। मैंने उस का इनाम बढ़ा कर आधा कर दिया, परन्तु उसकी पिछली भूलों का कभी नाम तक न लिया।

"अब हम पहुँचे, तो मेरे दो दर्जन सुन्दर गुलाब के फूलों से सजा हुआ था। ईमिल निरन्तर हमारी सेवा के लिए उपस्थित था। जिसकी सेवा उस दिन उसने हमारी की यदि मैं किसी महारानी को प्रीति-भोजन देती तो यी उतनी उतने न की होती। भोजन अत्युत्तम और गरम था। नौकर पूरी पूरी सेवा कर रहे थे। एक के बजाय चार नौकर भोजन परत रहे थे। ईमिल ने अन्त में स्वादिष्ट सप्ताह स्वयं परवा।

"अब हम बिदा होने लगे तो मेरी प्रशान सखी ने पूछा, 'क्या तुम ने उस जमादार पर जादू दाक दिया है! मैंने ऐसी सेवा, ऐसा आदर-सत्कार पहले कभी नहीं देखा।'

"मेरी सखी का कथन ठीक ही था। मैंने कम्प्यूटिड निकटता और निष्कपट

गुप्त-जाकिरा के साथ उससे बंधन म कर लिया था।”

कई वर्ष हुए जब मैं अड़का ना और नगे पॉल बगल में से एक ग्राम-बाडराल को जाया करता था उन दिनों मैंने पूर्व और पवन के विषय में एक कल्पित कथा पढ़ी थी। वे इस बात पर लगाव रहे थे कि उनमें से कौन अधिक बलवान है। पवन ने कहा, ‘मैं सिद्ध करूँगा कि मैं अधिक बलवान हूँ। उस कोट पहने हुए बड़े मनुष्य को देखते हो! मैं धावें लगाता हूँ कि जिसनी बन्दी मैं उसके कंधे उतारवा सकता हूँ उसनी बन्दी गुप्त नहीं।’

इसविषय पूर्व बारक के पीछे खड़ा बना और पवन प्रत्यक्ष जीपी के रूप में रहने लगा। परन्तु जितना अधिक धीरे से वह बढ़ता था उतना ही वह बड़ा कोट को अपने गिर्द कस कर जपेटता जाता था।

अन्ततः जीपी मर पड़ कर धाव हो गई तब पूर्व बारक के पीछे से बाहर आया और बड़े मनुष्य पर दबा से मुस्किराया। दृष्ट्य उसने अपना माथा पीछा और कोट उतार डाला। पूर्व ने तब पवन से कहा कि लीम्पता और मित्रता सदा ही सम्बन्धता और बल प्रयोग से अधिक बलवान होती है।

जिन दिनों अड़कपन में मैं वह कल्पित कथा पढ़ा करता था उन दिनों भी इसकी सत्यता सुदूर बोस्टन नगर में बस्तुतः प्रदर्शित भी जा रही थी। बोस्टन नगर शिक्षा और संस्कृति का ऐतिहासिक केन्द्र है। उसे अपने जीवन में देखने की मुझे कभी स्वप्न में भी आया न था। वहाँ उत्तमतर ए. ए. व. -नाम का एक विशिष्टक इसका प्रदर्शन कर रहा था। वही उत्तम तीन वर्ष उपरान्त मेरे मित्राधीन हो गया। उसने मेरे बन्धन के सामने वह कहानी इस प्रकार सुनाई—

उन दिनों बोस्टन के उमाचार १७ नवम्बर वैद्य और गर्म-पात करने का व्यवसाय करनेवालों के विज्ञानों से भरे रहते थे। वे लोग बढ़ाना ही वह करते थे कि हम पुष्पों के रोगों की चिकित्सा करते हैं परन्तु वास्तव में मनुष्यता और बूझी मरानक व्याधियों के बन्धन से मोले माके लोगों को जयपीत कर के अपना उच्छ्व छोटा करते थे। उनकी चिकित्सा कस रही थी कि अपने शिकार को जयपीत रखता था और उसकी कोई भी उपयोगी चिकित्सा न थी बाव। गर्म पात कराने वालों ने कई जिनों के प्राण ले लिए थे परन्तु उनमें से दृष्ट बहुरत लोगों को मिळता था। उनमें से अधिकांश बोझा या दुर्माना थे कर या पञ्जीसिक प्रमाण द्वारा बूझ जाते थे।

अन्ततः इन्होंने जीपन हो गई कि बोस्टन का यह उमात्र पवित्र शेष है

उसके विरुद्ध उठ खड़ा हुआ। प्रचारकों ने इनके विरुद्ध व्याख्यान देते हुए वेदियों कोष बाँची, समाचार-पत्रों की मिन्दा की, और इस विज्ञापन बाजी को रोकने के लिए सर्वशक्तिमान् परमेश्वर से सहानुभूति माँगी। नागरिक सरघाबों, व्यापारी बोगों, बी-रम्माबों, मिरजों, वस्त्र-समितियों, सब ने इनकी मिन्दा और मर्त्तना की। परन्तु कुछ कुछ न हुआ। राज्य की चारा-समा में इस अपमान-जनक विज्ञापन बाजी को कात्तल विरुद्ध ठहराने के लिए हुल्लू बुझ किया गया, परन्तु राजनीतिक प्रभाव और गौठ-बौठ के कारण वहाँ भी हार हुई।

डाक्टर ब-उस समय बृहत्तर बोस्टन-ईसाई-उद्यम सम की उत्तम नागरिकता समिति का प्रधान था। उसकी समिति पूरा प्रयत्न कर के देर भुकी थी। उसे सफलता न हुई थी। इन औपवीय अपराधियों के विरुद्ध लड़ाई में जीतने की कोई आशा न देखी थी।

एक दिन, मध्यरात्रि के पस्चात्, डाक्टर ब-ने एक ऐसा उद्योग कर के देखा जिस का बोस्टन में पहले कभी किसी को विचार तक न आया था। उसने दवा, सहाय्युक्ति, और गुण भाषिता से काम केने का उद्योग किया। उसने उद्योग किया कि प्रकाशक स्वयं ही इस विज्ञापनबाजी को बस्तुतः बंद कर देना चाहें।

उसने "बोस्टन हेराल्ड" के प्रकाशक को एक बिट्ठी लिख कर उसके पत्र की बड़ी प्रशंसा की। उसने लिखा कि मैं इसे क्या पढ़ता हूँ, इसके समाचार सफ और शुद्ध होते हैं, सत्यता देता करनेवाले नहीं, और संपादकीय लेख बहुत बढ़िया रहते हैं। परिवारों के लिए यह बड़ा सुन्दर पत्र है। डाक्टर ब-ने कहा कि, मेरी राय में, न्यू ईंग्लैंड में यह सर्वोत्तम और अमेरिका में एक सुन्दर पत्र है। परन्तु मेरे एक मित्र की एक तरफ नग्या है। उसने मुझे कहा कि अगले दिन रात को उसने उसको आपका एक विज्ञापन उच्च स्तर से पढ़ कर सुनाया। विज्ञापन एक ऐसे व्यक्ति का था जिसका व्यवसाय गर्भपात करना है। उसकी ने उसने से कुछ शान्ति के अर्थ पिता से पूछे। तब जानिए। पिता तबकाइट में पढ़ गया। उसे झुत्ता नहीं था कि क्या कहूँ। आप का पत्र बोस्टन के सर्वोत्तम परिवारों में जाता है। यदि यह बात मेरे मित्र के परिवार में हुई है, तो क्या वह समझ नहीं कि दूसरे कई परिवारों में भी होती होगी। यदि आपकी एक तरफ भुकी होती, तो क्या आप पसन्द करते कि वह इन विज्ञापनों को पढ़े। और यदि वह उन्हें पढ़ लेगी और इनके विषय में आपसे पूछ सके, तो आप उनकी व्याख्या कैसे कर सकते।

शुभ-प्राप्ति का ये साथ उसको कष्ट में कर दिया था।'

कई वर्ष हुए जब मैं लड़का था और नगे रॉब जंगल में से एक ग्राम-बाउण्ड्री को आया करता था उन दिनों मैंने रॉब और फन के मेल में एक कविता कही थी। वे इस बात पर लगे रहें थे कि उनमें से कौन अधिक बख्शान है। फन ने कहा, 'मैं सिद्ध करूँगा कि मैं अधिक बख्शान हूँ। उस कोट पहले हुए बड़े मनुष्य को देखते हो। मैं राई लगाता हूँ कि बिछनी वाली मैं उसके कपड़े उतारना सकता हूँ। उतनी कपड़ी तुम नहीं।'

इसलिए रॉब बाइक के पीछे बसा गया और फन मनुष्य भीषी के रूप में बने लगा। परन्तु सिद्धांत अधिक जोर से वह बहता था उतना ही वह बड़ा कोट को अपने गिर्द कस कर जमेरता जाता था।

अन्ततः भीषी मनुष्य पद कर गिरा हो गई तब रॉब बाइक के पीछे से बाहर आया और बड़ा मनुष्य पर दबा से मुस्कराया। मनुष्य उससे अपना माथा पोंछा और कोट उतार आया। रॉब ने तब फन से कहा कि लौम्बता और मिथ्या उस ही मनुष्यता और बल प्रयोग से अधिक बख्शान होती है।

जिन दिनों लड़कपन में मैं वह कविता कही पढ़ा करता था उन दिनों मैं उसकी कल्पना छुड़ूर बोस्टन नगर में बस्तुतः प्रदर्शित की जा रही थी। बोस्टन नगर शिक्षा और संस्कृति का ऐतिहासिक केन्द्र है। उसे अपने भीषण में देखने की तुल्य कभी स्वप्न में भी आया न की। वहीं वास्तव ए. ई. व.—नाम का एक चिकित्सक इसका प्रदर्शन कर रहा था। वही वास्तव तीन वर्ष उपरान्त मेरा मित्राधीन हो गया। उसने मेरी कल्पना के सम्बन्ध में वह कहानी इस प्रकार सुना—

उन दिनों बोस्टन के समाचार दैनिकी वीथी और गर्म-पाव करने का व्यवसाय करनेवालों के मित्राधीन से भरे रहते थे। वे लोग कहना तो यह करते थे कि हम तुम्हों के रोगों की चिकित्सा करते हैं परन्तु वास्तव में मनुष्यता और दूसरी मनुष्यता व्याधियों के बचन से मोठे मांसे लोगों को मरमोत कर के अपना उच्छेद होता करते थे। उनकी चिकित्सा यह थी कि अपने शिकार को मरमोत रक्का जाय और उसकी कोई भी उपयोगी चिकित्सा न की जाय। गर्म-पाव करने वालों ने कई दिनों के ग्राम के लिए वे परन्तु उनमें से एक बहुत बौद्ध को मिलता था। उनमें से अधिकांश बोद्धा का दुर्भाग्य से कर का ऐतिहासिक प्रमाण द्वारा बूढ़ करते थे।

अन्ततः इसी भीषण हो गई कि बोस्टन का यह समाज पवित्र रोष से

“सोच है कि आपके पत्र जैसे खानदार पत्र में—जो दूसरी सब दृष्टियों से निकटतम निर्मल है—वह एक ऐसी बात है जिससे कई मित्र इसे अपनी पुस्तिका के हाथ में देते हुए कहते हैं। क्या वह संभव नहीं कि आपके दूसरे सहयोगी माहक इस संभव में मेरी तरह ही अनुमत्त करते हों ?”

इसके दो दिन बाद श्री बोल्डन हेरल्ट के प्रकाशक ने वास्टर व-को पत्र लिखा। वास्टर ने वह पत्र विहार शताब्दी तक अपने फायर में रख छोड़ा और जब वह मेरी कक्षा में पढ़ने आया तो उसने वह मुझे दे दिया। इस समय जब कि मैं लिख रहा हूँ वह पत्र मेरे सामने पड़ा है। इस पर दिनांक १६ अक्टूबर १९४४ है।

ए. ड. व- धन की

बोल्डन हेरल्ट।

प्रिय महोदय,

इस पत्र के संपादक का नाम मिले हुए आपके दिनांक ११ के कृपा पत्र के लिए मैं बहुत आपका बहुत कृतज्ञ हूँ क्योंकि इसके कारण मैंने अब को वह काम करने का निश्चय किया है जिस पर मैं सब से ही निरन्तर विचार कर रहा हूँ अब से मैंने वहाँ का काम भार हाथ में लिया है।

मैंने निश्चय किया है कि इस सोमवार से बोल्डन हेरल्ट में से क्या समय सभी आपस-जनक विज्ञापन निकाल दिए जाएंगे। मेडिकल कार्डें लेख के साथ भूमने वाली छवि छिद्र और ऐसे ही दूसरे विज्ञापन निकटतम मार डाले जाएंगे और शेष सब औपचारिक विज्ञापन जिनको इस समय बढ़ करना अर्थात् है इसने पूर्णतः से नकारित किए जाएंगे कि पत्र निकटतम निर्दोष हो जायगा।

आपके कृपा-पत्र के लिए एक बार फिर कृतज्ञता क्योंकि कि इस बारे में वह बड़ा सहायक सिद्ध हुआ है। मैं हूँ

आपका प्रेमी
ए. ड. व-
प्रकाशक।

इस एक मूलानी सुझाव था। व- कोरुम की राजकुमारी ने कहा था। उसने इससे एक सौ वर्ष पूर्व देखी शिक्षा प्र-कपाई मही थी जो कहा अमर रहिगी। मान्य प्रकृति के संभव में उसने जिन सचाइयों की शिक्षा दी थी वे आज भी लक्ष्म और देखी में बेसी ही सत्य हैं जैसी कि मन्वीय शताब्दियों पहले दण्ड में थीं।

सूर्य आज भी तुमसे पवन की अपेक्षा छोट बोट उतरवा सकता है, और दया छूटा, बधूचित रीति, और गुण-आदिता जितनी जल्दी लोगों के विचारों को बदल सकती है उतनी जल्दी सत्कार का सारा गर्सन, तर्जन और धुक्कना नहीं।

लिङ्कन का बचन याद रखिए—“एक बूँद मधु से जितनी मक्खियाँ पकड़ी जाती हैं उतनी एक गोलन सिरके से नहीं।”

जब आप लोगों को अपने विचार का बनाना चाहें, तो चौथे विधम को प्रयोग में लाना मत भूलिए—

मित्रता के डग से आरम्भ कीजिए।

छोपों को अपन विचार का बनान की बारह रीतियाँ

चौथी अध्याय

सुकरात का रहस्य

लोगों के साथ बातचीत में पहले उन्हीं बातों पर बहस न शुरू कर दो कि

पर उनसे दुम्हार मत भेद है। जब बातचीत आरम्भ करो तो पहले उन

बातों पर बह दो—और बह देते रहो—जिन पर दुम्हार मत मिळता है। यदि समय हो तो इस बात पर बराबर बह देते जाओ कि आप दोनों एक ही जगह के लिए उद्योग कर रहे हैं, अन्तर केवल रीति का है उद्देश्य का नहीं।

इससे व्यक्ति से आरम्भ में ही 'हाँ' ही कहलामो। यदि संभव हो तो उसके मुँह से नहीं न निकलने दो।

प्रोफेसर ओवरलूट अपनी पुस्तक इन्स्ट्रक्शंस इन वीदेमिशन में कहता है एक बार उससे मुँह से नहीं निकल जाने पर फिर 'हाँ' कहलाना पड़ा ही कठिन होता है। जब कोई व्यक्ति एक बार "नहीं" कह देता है तो फिर उसके "व्यक्ति" का साथ गर्व वह चाहता है कि वह 'हाँ' न करे। हो सकता है कि बाद को वह अनुमत्त करे कि 'नहीं' कहना ठीक न था तो भी उसका गर्व उसे अपनी बात बदलने से रोक देता है। एक बार कोई बात कह देने पर उसके लिए उस पर दृढ़ रहना आवश्यक हो जाता है। इसलिए आरम्भ में ही किसी व्यक्ति को 'हाँ' की दिशा में खाना बने ही महत्त्व की बात है।

बाद करता आरम्भ में ही अपने मोतामों से कह बातों के उत्तर "हाँ" में कहलाना होता है। इससे उसके मोतामों के मन 'हाँ' की दिशा में काम करने लगते हैं। वह किसीई बाँक की गति के लक्ष्य है। इसे एक दिशा में स्नेहिए, फिर इसे उस दिशा से हटाने में कुछ व्यक्ति अगोची विपरीत दिशा में बाध देने के लिए कभी अधिक व्यक्ति अगोची।

यहाँ मनोवैज्ञानिक नएले विच्छुक्त लग हैं। जब कोई व्यक्ति "नहीं"

कहता है और गम्भीरतापूर्वक कहता है तो वह दो अक्षर का एक शब्द जोड़ने से कहीं अधिक काम करता है। उसका सारा शरीर—उसकी ग्रन्थियाँ, मज्जातन्तु और पुद्गे—एकज होकर इनकार करने के लिए तैयार हो जाता है। सामान्यतः अतिशुद्ध अश्व में परन्तु कभी कभी दृश्य अश्व में भी शरीर पीछे की ओर हटता है या पीछे की ओर हटने के लिए तैयार हो जाता है। उसके सारे स्नायु और पुद्गे चौकस हो जाते हैं और स्वीकार करने से रोकते हैं। इसके विपरीत, जहाँ कोई व्यक्ति “हाँ” कहता है, वहाँ पीछे हटने की कोई क्रिया घटित नहीं होती। शरीर का भाव अनवरत, उन्मुक्त, आगे बढ़ने और स्वीकार करने का होता है। इसलिए, आरम्भ में ही बितने अधिक “हाँ” हम दूसरों के मुँह से निकलना सकें, अन्तिम प्रस्ताव के लिए लोगों का मनोयोग आकर्षित करने में हमें उसी ही अधिक सफलता होने की सम्भावना रहती है।

“यह एक बड़ा ही सरल गुर है—यह हाँ में उत्तर। फिर भी इसकी कितनी अधिक उपेक्षा की जाती है! बहुधा ऐसा जान पड़ता है कि आरम्भ में ही विरोध करने में लोग अपना महत्व समझने लगते हैं। एक पूर्ण सुधारवादी, अपने अनुदार माहियों के साथ समा में परामर्श करने बैठता है, और तुरन्त उनको क्रोध से भर देता है। वास्तव में, इससे काम क्या है? यदि वह केवल अपने को प्रसन्न करने के लिए ऐसा करता है, तो उसे क्षमा किया जा सकता है। परन्तु यदि वह इससे कोई काम सिद्ध करने की आशा रखता है, तो वह मनोवैज्ञानिक रीति से मूर्ख है।

“एक बार आरम्भ में विचार्यी, या ग्राहक, या बच्चे, या पति, या पत्नी के मुँह से ‘नहीं’ निकल लेने दो, तो फिर उस दुःखद ‘नहीं’ को ‘हाँ’ में बदलवाने के लिए देवताओं की बुद्धिमत्ता और धैर्य चाहिए।”

इस “हाँ, हाँ,” गुर के उपयोग से ही न्यूयार्क सिटी के ग्रीनविच सेविन्स बैंक का गणक, जेम्स इवर्सन, एक प्रत्याधित ग्राहक को बचा सका था, नहीं तो वह शायद से निकल जाता।

भी० इवर्सन ने बताया कि “यह मनुष्य अपना लेखा खोलने आया, और मैंने अपना फार्म उसे भरने के लिए दिया। कुछ प्रश्नों का उत्तर तो उसने अपनी इच्छा से दे दिया, परन्तु कुछ प्रश्न ऐसे नीचे जिनका उत्तर देने से उसने साफ इनकार कर दिया।

“यदि मैंने मानवी सम्बन्धों का अध्ययन आरम्भ न किया होता, तो मैं उस

अन्वयिक बीरोनियर (मिसेपी) से कह देता कि यदि आप मे वार्ते बैंक को खोलें से इनकार करते हैं, तो हम आप का केसा स्वीकार करने से इनकार कर देंगे। मुझे कहते हुए कहा होती है कि मैं असीस तक मे वही बात करने का अन्वय करता रहा हूँ। स्वभावतः उस प्रकार का अन्तिम प्रस्ताव मुझे पिट्टा देता था। मैं दिखा देता था कि आप मालिक नहीं, और कि बैंक के निम्नों और व्यवस्था की अन्वय नहीं की जा सकती। तबन्त उस प्रकार का दया निस्त्व ही उस भाति को स्वागत और महत्व का भाव नहीं देता था जो हमारे वहाँ प्रथम देने जाता था।

"उस दिन लवरे मैने बोली थी अन्वय-मुक्ति का प्रयोग करने का निश्चय किया। मैने निश्चय किया कि मैं इस बारे में कि बैंक क्या चाहता है बात न करके इस बारे में बात करूँगा कि प्रायः क्या चाहता है। और लवरे कह कर, मैने निश्चय कर लिया था कि आरम्भ से ही मैं उसके मुँहसे 'हो हाँ' कहवाऊँगा। इसलिए मैं उसके सहमत हो गया। मैने उसे कह दिया कि जो वार्ते करने से आप इनकार करते ह वे बहुत आपत्तक नहीं हैं।

मैने कहा तो थी मान कीलिए आपकी मृत्यु पर इस बैंक में आपका वस्त्र रह जाता है। क्या आप पसंद न करेंगे कि बैंक वह क्या आपके उस अन्वय को दे दे जो कानून के अनुसार उसका अधिकारी है।

उस ने उत्तर दिया 'हाँ अवश्य'।

मैने फिर कहा 'क्या आप नहीं समझते कि वह अच्छी बात रहेगी कि आप अपने उत्तराधिकारी का नाम हमें बता दें, ताकि यदि आप की मृत्यु हो जाए तो हम बिना झूठ या निश्चय के आप की रक्का के अनुसार काम कर सकें।'।

उस ने फिर कहा 'हाँ'।

'अब उस समय मे अनुमति किया कि हम वह जानकारी अपने निमित्त नहीं करने उसी के निमित्त चाहते हैं। तो कसका नाम डीला पक्ष क्या और कह गया। बैंक के जाल के पहले इस समय मे न केवल अपने नियम में मुझे पूरी पूरी जानकारी दे दी वरन् उसने मेरे डुकाने पर एक दूर अन्वयिक लोक दिया और अपने नियम की बेनीपीथिरी (मृत्यु के बाद क्या पाले वाली) अच्छी मर्रा की लिया। अन्वी मर्रा ने अन्वय में भी उसने अन्वी मर्रा का उत्तर प्रस्तुत करने दे दिया।

मैने देखा कि आरम्भ से ही उसके 'हाँ हाँ' कहकर देने से वह अपने की बात झूठ वक्त और मेरी दुर्गति हुई सभी वार्ते करने की व प्रस हो गया।

बेनिडिय हाऊस ५ से चर्चमैन ओल्फ एडिशन ने कहा था, 'जब अन्वय में

एक मनुष्य था जिसके पास हमारी कंपनी अपना मातृ बेचने के लिए बहुत ही उत्सुक थी। मेरा पूर्वाधिकारी दस वर्ष तक उसके पास जाता रहा था। परन्तु यह कुछ भी न बेच सका था। जब यह प्रदेश मुझे मिला तो मैं तीन वर्ष तक नियमित रूप से उस के पास जाता रहा। परन्तु मुझे एक भी आर्डर न मिला। अन्ततः तेरह वर्ष तक उसे मिलते और बेचने की बात-चीत करते रहने के बाद, हम ने उसके पास थोड़े से मोटर बेचे। यदि वे अच्छे प्रमाणित हुए, तो मुझे निश्चय था कि मैं कई सौ और का आर्डर ले सकूँगा। मेरी ऐसी ही प्रत्याशा थी।

"अच्छे ? मैं जानता था वे अच्छा काम देंगे। इसलिए जब मैं तीन सप्ताह बाद उस से मिलने गया, तो मैं उत्साह से मरा हुआ दौड़ा दौड़ा जा रहा था।

"परन्तु मेरा उत्साह शीघ्र ही जाटा रहा क्योंकि चीफ इंजिनियर ने जाते ही मुझे सूना था, 'एलिजन, मैं बाकी मोटर आप से नहीं खरीद सकता।'

"मैंने विस्मित हो कर पूछा, 'क्यों ? क्यों ?'

"क्योंकि तुम्हारे मोटर बहुत गरम हैं। मैं उन पर अपना हाथ नहीं रख सकता।"

"मैं जानता था कि विवाद करने से कुछ काम न होगा। मैं वेर तक यह बात करके बेच चुका था। इसलिए मैंने 'हाँ, हाँ' उत्तर देने का विचार किया।"

"मैंने कहा, अच्छा देखिए, श्री सिम्स, मैं आपके साथ ही प्रति संकल्प सहमत हूँ, यदि वे मोटर बहुत गरम हो जाते हैं तो आप को वे और नहीं खरीदने चाहिये। आपके पास अवश्य ऐसे मोटर होंगे जो नैशनल इलेक्ट्रिकल मैनुफैक्चरर्स एसोसिएशन के नियमों द्वारा नियत किये हुए माप से अधिक गरम नहीं होते होंगे। मेरा कथन ठीक है न ?"

"उसने मान लिया कि हाँ है। मुझे पहली 'हाँ' मिल गई।

"दि इलेक्ट्रिकल मैनुफैक्चरर्स एसोसिएशन के नियम कहते हैं कि उचित रूप से को हुये मोटर का तापमान कमरे के तापमान से ७२ डिग्री फैनहाइट ऊपर हो सकता है। यह ठीक है न ?"

"उसने सहमत होकर कहा, 'हाँ' आपकी बात बिल्कुल ठीक है। परन्तु आप के मोटर उससे बहुत अधिक गरम हैं।"

"मैंने सबसे बड़स नहीं की। मैंने केवल इतना पूछा, 'कारखाने का कमरा किसना गरम है ?"

प्रत्याशित हीं पाणिन्द (जिसेही) उ कह देता कि यदि आप व 'ले' बैंक को वाज
 क 'नकार करन है तो हम आप का लता ल'नार करने से इनकार कर दें।
 मुझे कहन हुए लता हाली है कि मैं अपनी वाज म नहीं बात करन का अपा
 करता रहा हूँ। स्वभाव उत प्रकार का प्रमिप्त प्रम्याय हुने निग देता बा।
 मैं निग देता बा कि आप प्रालिक नहीं और कि बैंक क नियमों और व्यवस्था क
 अपन नहीं की बा सकती। लानु उत प्रकार का न्य निचन ही उत ल'न
 को स्वागत और मद्रक का मान नहीं देता बा नो 'मारे व'नी प्रमय देने अन बा।

उत निग मारे मैंने बोली ही अपन-मुक्ति का प्रयोग करन का निचन
 किया। मैंने निचन किया कि मैं इस बारे म कि बैंक क्या वाहता है वाज न कर
 इस बारे म बात कहेंगा कि प्रालिक क्या वाहता है। और सबसे बड़ कर मैं
 निचन कर सकगा बा कि आरम्भ स ही मैं उत क मुझ 'ही क'वाडें'।
 इसलिए मैं उससे लक्ष्य हो गया। मने उत कह निग कि जो बातें बताने से
 आप इनकार करते हैं व बहुत आवश्यक नहीं हैं।

मैंने कहा तो भी आप ल'निए आपकी मुमु कर इस बैंक में आप
 ल'न रह जाता है। क्या आप पमद न करगे कि बंक वह दाना बाक उत
 प्रालीय की है वे वे जो काबुल के अनुसार उतका अधिकारी है।

उत ने उत्तर निग ही अपन।

मैंने फिर कहा 'क्या आप नहीं समझन कि वह आपकी बात रोटी कि आप
 ल'ने उत्तराधिकारी का नाम हुने क्या ' चाहे यदि आप की मुमु हो बात तो
 न निग बूक या निचन क आप की दण्डा क अनुसार काम कर लेंगे।

उत ने फिर कहा ही।

उत उत समय ने अनुमय किया कि हम वह जानकारी आने निचन
 ल'न उती क निमित्त पूछ रहे हैं तो उतका मान होता वह क्या और वाज ल'न।
 इसे जान के पहले इस समय ने न कबल अपने विषय में कुछ पूरी पूरी जानकारी
 ही बर उतने अने मुझने पर एक दूर अकाउंटेंटरीक निग और अपने ल'न
 'बनी-बनी' (मुमु क बा' व'न पाने बाजे) म'नी माला की निग निग।
 नि माला क समय में भी उतने सभी मजों का उत्तर प्रमत्ता एक दे निग।

मैंने देखा कि आरम्भ स ही उतसे 'ही' मैं करन लेने से वह कने
 बाज बूक क्या और मरी मुता' हुई सभी बातें करने की ल'न हो गया।
 ब'तिरुन हाकल क से 'चमैम' जोरक एजिन्त ने कहा बा 'अने प्रमय में

एक मनुष्य था जिसके पास हमारी कंपनी अपना माल बेचने के लिए बहुत ही उत्सुक थी। मेरा पूर्वाधिकारी दस वर्ष तक उसके पास जाता रहा था। परन्तु वह कुछ भी न बेच सका था। जब वह प्रदेश मुझे मिला तो मैं तीन वर्ष तक नियमित रूप से उस के पास जाता रहा। परन्तु मुझे एक भी आर्डर न मिला। अन्ततः तेरह वर्ष तक उसे मिलते और बेचने की बात चोत्त करते रहने के बाद, हम ने उसके पास थोड़े से मोटर बेचे। यदि ये अच्छे प्रमाणित हुए, तो मुझे निश्चय था कि मैं कई सौ और का आर्डर ले सकूँगा। मेरी ऐसी ही प्रत्याशा थी।

“अच्छे ! मैं जानता था वे अच्छा काम देंगे। इसलिए जब मैं तीन सप्ताह बाद उस से मिलने गया, तो मैं उत्साह से भरा हुआ दौड़ा दौड़ा जा रहा था।

“परन्तु मेरा उत्साह शीघ्र ही जाता रहा क्योंकि चीफ इन्जिनियर ने जाते ही मुझे सूचना दी, ‘एलिशन, मैं वाकई मोटर आप से नहीं खरीद सकता।’

“मैंने विस्मित हो कर पूछा, ‘क्यों ? क्यों ?’

“स्वर्कि इन्गहारे मोटर बहुत गरम हैं। मैं उन पर अपना हाथ नहीं रख सकता।”

“मैं जानता था कि विवाद करने से कुछ काम न होगा। मैं बेरतक यह बात करके देख चुका था। इसलिए मैंने ‘हाँ, हाँ’ उत्तर देने का विचार किया।”

“मैंने कहा, अच्छा देखिए, श्री स्मिथ, मैं आपके साथ ही प्रति सैकड़ा सहमत हूँ, यदि वे मोटर बहुत गरम हो जाते हैं तो आप को वे और नहीं खरीदने चाहिये। आपके पास अवश्य ऐसे मोटर होंगे जो नेशनल इलेक्ट्रिकल मैनुफैक्चरर्स एसोसिएशन के नियमों द्वारा नियत किये हुए माप से अधिक गरम नहीं होते होंगे। मेरा कथन ठीक है न ?”

“उसने मान लिया कि हाँ हैं। मुझे पहली ‘हाँ’ मिल गई।

“दि इलेक्ट्रिकल मैनुफैक्चरर्स एसोसिएशन के नियम कहते हैं कि उचित रूप से बने हुये मोटर का तापमान कमरे के तापमान से ७२ डिग्री फैनहाइट ऊपर हो सकता है। यह ठीक है न ?”

“उसने सहमत होकर कहा, ‘हाँ’ आपकी बात बिल्कुल ठीक है। परन्तु आप के मोटर उससे बहुत अधिक गरम हैं।”

“मैंने उससे बहस नहीं की। मैंने केवल इतना पूछा, ‘कारखाने का कमरा कितना गरम है ?’

“उसने कहा, ‘अरे कोई ७५ डिग्री फ़ैरनहाईट ।’

मैंने उत्तर दिया ‘अच्छा यदि कारखाने का कमरा ७५ डिग्री है और आप उसमें ७९ बढ़ाएँ तो जोक १४० डिग्री फ़ैरनहाईट होता है । यदि आप १४० डिग्री फ़ैरनहाईट के तापमान वाले गरम पानी में हाथ डालें तो क्या वह झुल्ल न जायगा ?

फिर उसे ‘हाँ’ कहना पड़ा ।

‘मैंने सुझाया, ‘हाँ तो क्या वह विचार अच्छा न होया कि आप उन मोट्यों से हाथ परे ही रखें ?

उसने मान लिया और कहा ‘अच्छी बात मेरा अनुमान है कि आपकी बात ठीक ही है । हम कुछ देर तक यथ-स्थ करके रहे । तब उसने टेबेलेटी को बुलाया और अगले महीने के लिए लगभग १५ बाकर के काम का आर्डर मिल दिया ।

कई वष लगाने और काली बाकरी का काम जोले के बाद अन्त को मुझे यह ज्ञान हुआ कि बहुत करने में कुछ फायदा नहीं । किसी विषय को दूसरे मनुष्य के दृष्टिकोण से देखना और उससे ‘हाँ’ ‘हाँ’ कहाने का बल करना कहीं अधिक कामदायक और मनोरन्जक होता है ।”

सुकरात यद्यपि नंगे पैर फिरता था और यद्यपि उसने गन्ना और पालीतर्पण की आगु का होने पर भी एक उन्नीस वष की कबूकी से विवाह किया था तो भी वह एक धानदार बुद्ध बाकक था । उसने कुछ ऐसा काम कर दिखाया जो सारे इतिहास में केवल मुट्ठी भर मनुष्य ही कर पाये हैं । उसने सारी मानव विचार शक्ति को यथ-व्यय बाँट दिया और आज उसकी मूर्तु के देखते घाबारे बाद इस बाद विचित्रा कारी सत्कार को प्रमाणित करनेवाले असीम शान्ति प्रदर्शकों में से एक के रूप में उसका सम्मान हो रहा है ।

उसने काम करने की रीति क्या की ? क्या वह लोगों से कहता था कि तुम गलती पर हो ? अरे, नहीं । सुकरात ऐसा नहीं कहता था । वह देखी सूझ नहीं कर सकता था । उसका सारा गुरु जो सब सुकरात की रीति कहसता है ‘हाँ’ ‘हाँ’ उत्तर देने पर आश्रित था । वह देखे प्रश्न पूछता था किनके साथ उसके विरोधी को सहमत होना पड़ता था । वह एक सूझ स्वीकृति के बाद दूसरी और दूसरी के बाद तीसरी बात करता जाता था वहीं तक कि ‘हाँ’ ‘हाँ’ का डेर लग जाता था । वह प्रश्न पूछता जाता था । वहाँ तक कि अन्त को उसका विरोधी,

प्रायः बिना अनुमति किए, अपने को एक ऐसे परिणाम से विपटा हुआ पाता था जिसे मानने से उसने कुछ ही क्षण पहले बड़ी कठवाहट के साथ इनकार कर दिया होता।

अगली बार जब हमारे जी में किसी मनुष्य को गलती पर कहने की खुनली उत्पन्न हो, तो हमें नम्रपाद सुकरात का स्मरण करके एक कोमल प्रश्न—ऐसा प्रश्न जो 'हाँ, हाँ' उत्तर लायगा—पूछना चाहिए।

चीनियों के यहाँ एक कहावत है जो पूर्व के युगों की पुरानी निर्विकार बुद्धिमत्ता से गरी हुई है—"जो नरमी से पॉव रखता है वह दूर पहुँचता है।"

उन सुसंस्कृत चीनियों ने मानव-प्रकृति का अध्ययन करने में पॉंच सइस वर्ष लगाए हैं, और उन्होंने बहुत सी कुशाग्र बुद्धि इकट्ठी कर ली है—"जो नरमी से पॉव रखता है वह दूर पहुँचता है।"

यदि आप दूसरे लोगों को अपने विचार का बनाना चाहते हैं तो पॉंचवाँ नियम है—

ऐसा रंग कीजिए जिस से दूसरा व्यक्ति सुरम्भ "हाँ, हाँ" कहने लगे।

छोगों को अपने विचार का बनाने की बारह रीतियाँ

अन्योन्य सम्प्राप

शिकायतों का प्रवर्ध करने की सुरक्षित विधि

बहुत से लोग दूसरों को अपने विचार का बनाने के काम में, आप बहुत अधिक मोहित हैं। ऐक्यमैत्रि विशेष कम से, यह धीरे-धीरे शुरू करते हैं। दूसरे मनुष्य को भी घर घर बाँटे कर देने दो। यह अपने घर और अपनी सम्पत्तियों के विषय में विभिन्न बातें हैं जिनका हम नहीं जानते, इसलिए उन्हें प्रत्यक्ष प्रकट। उसे आपको कुछ बातें बताने कीजिए।

यदि आप उनके साथ रहमत नहीं तो बीच में मोड़ने के लिए आपका ही कहना होगा। बहुत ही मध्यम रूप से। यह बात समझ है। यह बातें बात पर आप नहीं देगा, जब आप उन्हें अपने ही बहुत से विचार प्रकट होने के लिए अनुरोध कर रहे हैं। इसलिए वे भी आप और निष्पक्ष होकर उनकी बातों को सुनिए। इस विषय में निष्पक्षता से काम कीजिए। उसे अपने विचार पूर्ण तरह प्रकट करने के लिए उत्साहित कीजिए।

यह आमतौर में यह नीति सामान्यतः रहती है। चाहते हैं। आगे एक ऐसे मनुष्य की कथा भी जाती है जिस को इस नीति से काम लेकर देखने के लिए विवश होना पड़ा था।

कुछ वर्ष पूर्व संयुक्त राज्य अमेरिका की मोटर बनानेवाली एक बहुत बड़ी कंपनी अपनी एक वर्ष की अवकाशियों के लिए वर्क-साइज आदि का एक कार्यक्रम के अन्तर्गत से बसा-बोस कर रही थी। तीन मध्यमवर्गीय निर्माताओं के समूह के समूह बना कर मंच में। मोटर कम्पनी के कर्मचारी इन सबको देख चुके थे और उनके निर्माता को सूचना दी गई थी कि बहुत दिन आपने प्रतिनिधि की अवकाश लिया आपका कि यह आकर सेके के विषय में अपना अतिरिक्त बताना है।

एक निर्माता का प्रतिनिधि, ए. ए. ए. कवर में आया। उनकी कथनाली

बहुत दूरी तरह से खल रही थी। श्री र ने अपनी कथा मेरी एक कथा के सामने घुनाते हुए कहा, "जब प्रबंधकों से मिलने की मेरी बारी आई, तो गल्ला बैठ जाने के कारण मैं बोल न सकता था। मैं मुश्किल से कानाफूसी कर सकता था। मुझे एक कमरे में ले जाया गया। वहाँ कुनाई का इन्जिनियर, खरीदने वाला एजेंट, विक्री का अधिष्ठाता, और कंपनी का प्रेसीडेण्ट बैठे थे। मैंने बोलने के लिए क्या यत्न किया, परन्तु चीखनेसे अधिक मैं और कुछ न कर सका।

"वे सब एक मेज के गिर्द बैठे थे, इसलिए मैंने कागज के एक पैड (गद्दी) पर लिखा, 'महाशयों, मेरा गल्ला बैठ गया है। मैं बोल नहीं सकता।'

प्रेसीडेण्ट ने कहा, 'आपकी ओर से बोलने का काम मैं कर दूँगा। और उसने किया। उसने मेरे नमूने दिखाए और उनकी अच्छी बातों की प्रशंसा की। मेरे माछ के गुणों के विषय में एक उत्साहपूर्ण बाद-विवाद छिड़ गया। प्रेसीडेण्ट क्योंकि मेरी ओर से बोल रहा था, इसलिए उसने विवाद में मेरा पक्ष लिया। मैंने उनकी बात-चित में केवल इतना ही मांग लिया कि मैं बीच-बीच में मुस्कुराता, सिर को थोड़ा सा झुकाता, और कभी कभी सकेत कर देता था।

"इस अनुपम सम्मेलन के परिणाम स्वरूप मुझे ठेका मिल गया। इसमें मैंने पाँच लाख राय कम्पा कंपनी को दिया, जिसकी सारा मोछ १,६००,००० डालर था। इससे बड़ा आर्डर आज तक मुझे वृत्त नहीं मिला।

"मैं जानता हूँ कि यदि मेरा गल्ला बैठ न जाता तो मैं वह ठेका खो बैठता, क्योंकि सारे प्रस्तावित विषय के सबब में मेरी बारणा मश्रूद थी। मुझे अचानक घटना से ही पता लगा कि वृत्तरे मनुष्य को बाटें करने देने से हमें कभी-कभी कितना बड़ा लाभ हो जाता है।"

फिलेडेलफिया इलेक्ट्रिक कंपनी के जोसेफ थॉमस ने भी यही आविष्कार किया। श्री थॉमस पेंसिलवेनिया के सप्तम बच फिशनों के प्रदेश में ग्रान्ज परिसर के लिए दौरा कर रहा था।

एक सुन्दर किसान की घर को देख कर उसने उस प्रदेश के प्रतिनिधि से पूछा, "ये लोग बिजली का उपयोग क्यों नहीं करते?"

प्रदेश प्रतिनिधि ने विस्मय-पूर्वक कहा, "इन सिलों से तेज निकालना बड़ा कठिन है। आप इनके पास कुछ भी नहीं बेच सकते। इसके अतिरिक्त, वे कंपनी से अप्रसन्न हैं। मैं यत्न करके देख चुका हूँ। इन से कुछ आया नहीं।"

ग्राहक ऐसी ही बात हो, परन्तु थॉमस ने जैसे भी हो परीक्षा करके देखने का

निश्चय किया। इसलिए उसने उस निशानी पर के द्वार को खटखटाया। द्वार में एक छोटी सी खिड़की थी। वह खुली और उस में से बूढ़ी बीमारी ब्रूकनब्रोड ने बाहर झाँका।

‘इस कमा को सुनाते हुए भी मैं ने कहा कि क्योंकि उस ने कम्पनी के प्रतिनिधि को देखा उसने सट द्वार बंद कर दिया। मैंने फिर खटखटाया, उसने फिर द्वार खोला। इस बार वह हमारे और हमारी कम्पनी के संभव में हमें अपने विचार बांटने लगी।

‘मैंने कहा बीमारी ब्रूकनब्रोड खैर है हम ने आपको कष्ट दिया। परन्तु मैं आपके पास बिजली बेचने नहीं आया। मैं तो केवल कुछ अडे मेक केना चाहता हूँ।’

उसने द्वार और भी अधिक खोला दिया और हम पर दवेह-पूर्वक झोंकने लगी।

मैंने कहा मैंने देखा था कि आपकी सुरगियों कभी अच्छी डोमिनिक जाति की है। इसलिए मेरा मन एक दर्बन ताबा अडे करीबने का हो रहा है।

द्वार कुछ और अधिक खुल गया। उसने अडे कीमती के साथ पूछा ‘आप कैसे जानते हैं कि मेरी सुरगियों अच्छी डोमिनिक जाति की हैं?’

‘मैंने उत्तर दिया मैं स्वयं बूझे निकलवाया करता हूँ। मुझे कहना पड़ता है मैंने ऐसी अच्छी डोमिनिक सुरगियों कभी नहीं देखी।

उसने पूछा ‘तो फिर आप अपने ही कर्मों का उपयोग क्यों नहीं करते?’ अब तक भी उसका संदेह पूरी तरह से दूर नहीं हुआ था।

क्योंकि मेरी डेंगहार्न जाति की सुरगियों संदेह अडे देती है। आप तो स्वयं पाक ताबा में बड़ी निपुण है इसलिए आप जानती हैं कि केक बनाने के लिए संदेह अडे बूरे कर्मों के सामने दुष्क है। और मेरी पत्नी अपने बनाए केकों पर बड़ा अभिमान किया करती है।

इस समय तक बीमारी ब्रूकनब्रोड बाहर कर के द्वार-मध्य में आ चुकी थी और उस के मन का माथ भी बहुत मज्जुर हो चुका था। इस बीच में मेरी शक्ति चारों ओर घूम रही थी और मैं देखा हुआ था कि बाड़ी में एक सुन्दर बेमरी (युव मकलनादि बनाने का स्थान) भी है।

मैं ने कहा बीमारी ब्रूकनब्रोड मैं धाँव लगा कर कह सकता हूँ कि आप

जिन्ना मुरगियों से कमाली है उसना आप का पति डेबरी से नहीं कमाला ।”

“दर के चोर से बंद होने का शब्द हुआ । वह बाहर निकल आई । निश्चय ही वह समझती थी कि मैं अधिक कमाली हूँ । वह मुझे यह बात बताना भी चाहती थी । परन्तु खेद है, उसके बड़े पति के सिर में भूसा भरा था । वह स्वीकार ही नहीं करता था कि वह अधिक कमाली है ।

“उसने हमें उसके साथ चढ़ कर उसका मुरगी घर देखने को कहा । उसके साथ साथ घूमते हुए मैंने उसके बनाए हुए कई छोटे छोटे दूधने देखे । मैंने मुस्तकन्ट से उनकी प्रशंसा की । मैंने मुरगियों के लिए विशेष भोजन और विशेष सम्मान अच्छे बताये, कई बातों पर उससे परामर्श लिया, हम एक दूसरे को अपने अपने अनुभव बताते रहे । इससे दोनों को बड़ा आनन्द प्राप्त हुआ ।

“उसने दूरन्त कहा कि उसके कई पक्षियों ने अपने मुरगीघरों में विजली का प्रकाश लगा रखा है और वे कहते हैं कि इसका बड़ा अच्छा फल निकल रहा है । उसने मेरी निष्कपट सम्मति पूरी कि उसे विजली लगाने से काम रहेगा या नहीं । . . .

“इसके दो सप्ताह के बाद, श्रीमती बुकनब्रोड की डोमिनिक मुरगियों विजली के प्रकाश की उत्साह-वर्धक नीति में प्रसन्नता के साथ किङ्किङ्क कर रही और क्रोध रही थी । मुझे विजली का आईर मिल गया था, उसकी मुरगियाँ अधिक लगे देने लगी थी, प्रत्येक समुद्र था, प्रत्येक को काम हुआ था ।

“परन्तु—इस कथा की आवश्यक बात यह है—वैन्सिखवेनिया की इस डच किसान ली के पास मैं कभी विजली न बेच सकता, यदि मैं पहले उसे पेट भर कर अपनी बातें न कर लेने देता ।

“ऐसे छोगों के पास माछ बेचा नहीं जा सकता । आपको उन्हें खरीदने देना पड़ता है ।”

बोहे स्नि पहले की बात है, न्यू यार्क हेरल्ड ट्रीब्यूसक के आर्थिक पन्ने पर एक बड़ा विज्ञापन लगा था । उसमें एक असामान्य योग्यता एवं अनुभव वाला मनुष्य भौंगा गया था । जॉर्ज ड कुवलिस्त ने इस विज्ञापन का उत्तर दिया और अपना आवेदन पर एक पोष्ट वक्ता नम्बर को भेज दिया । इसके कुछ दिन बाद, उसे एक चिट्ठी के द्वारा मुलाकात के लिए बुलाया गया । जाने से पहले, उसने बाल स्ट्रीट में उस मनुष्य के विषय में जिस ने वह पत्रवाला रक्खा था वधापमव प्रत्येक बात भावम करने में कई घंटे लगाए । मुलाकात में उसने कहा, “आपके जैसे इतिहास

बाकी मरणा के चक्का मैं जानते हुये कहा मारी अभिमन्यु होना। मैंने पुनः। कि आज के अठारह वर्ष पहले जब आपने काम आरम्भ किया था तब आपने सात एक अर्क कम (कोठरी) और एक खेतीगाछ (मराठेका कुल व्यक्ति) के सिवा और कुछ न था। क्या वह कम है।

माम धन्येक तरह मनुष्य अपने आधुनिक प्रयासों को हमेशा करते आ रहा होता है। व- मनुष्य भी कोई अन्तर्गत नहीं था। उसने निश्चयनरूप से पार हो आकर के काम काम आरम्भ किया था। उसके पास एक शीशिय वस्त्र था। इस प्रकार की बातें वह नहीं रेट एक सुनता रहा। उसने बताया कि निश्चयनरूप उसका उत्साह यह हो जाता था और लोग संप्रसारित करने के पन्थ वह सका सामान करता था रविबारी और बुद्धी के दिनों में जो वह तरह से लोभ्य बड़े एक प्रति दिन काम किया करता था। किन्तु अन्त को उसने सब कठिनताओं पर विचार था। यहाँ तक कि अब बाक स्टीर के मोटे मोटे मनुष्य भी उसके पास बनफारी और उपवेश केने जाते हैं। अपने इस इतिहास पर अभिमान करने का उसे अधिकार भी था और वह साथ इतिहास हमारे में लगे आनन्द भी भूत जाता। अन्तर उसने भी कुपसिद्ध से छेवर में उसका अनुभव पूछा तब अपने एक जन्मदाता को मीतर कुछ कर कहा "मैं उनका हूँ नहीं व- मनुष्य है बिस्ते हम लोग रहे हैं।

और कुपसिद्ध अपने प्रत्याशित मासिक की सुपायकी माग्य कर चुका था। उसने पहले मनुष्य और उसकी समस्याओं में निश्चयनी विचारों की। उसने पहले मनुष्य की अधिक बर्तन करने की और अनुकूल संस्कार का।

उसने यह है कि हमारे लिए एक मित्रा हमें अपने हुनो का नवीन रूप कर सकत होते हैं उतना हमें अपने हुनो पर कोई बर्तन होन कर नहीं।

मॉन्टीची प्रायोजक का रोबर्टीकोल ने कहा था- यदि हम मनुष्यता से हो तो अपने मित्रों से कम आओ परन्तु यदि हम निश्चय चाहते हो तो अपने मित्रों को अपने से कम जाने दो।

यह क्यों कम है। क्योंकि अब हमारे लिए हम से कम जाते हैं जो हमसे कम मनुष्य का मान प्राप्त होता है। परन्तु अब हम उनसे बढ़ते हैं जो हमसे उनसे हीनता का मान प्राप्त होता है और 'मैं' एवं 'हम' की आपस प्रकट होती है।

करीबी में एक कहावत है- 'जो राहले बूढ़े इससे की वापस बूढ़े।' इसका तात्पर्य यह है। उसने निश्चय यह वह होपपूर्ण रूप है जो हमें उन लोगों को

विषय में देखकर प्राप्त होता है जिनसे हम बाह कर रहे हैं।" या, दूसरे दग से इसे इस प्रकार कहा जा सकता है—“सबसे विशुद्ध आनन्द वह है जो हमें दूसरे लोगों को कष्ट में देखकर होता है।”

हाँ, आपके अधिकांश मित्रों को आप को कष्ट में देखकर सभ्यता जितना सन्तोष होता है उतना आप की विषयों को देखकर नहीं।

इसलिए, आइए हम अपनी सिद्धियों को यथासम्भव कम करें। आइए हम विनीत बनें। इसका सदा प्रभाव पड़ता है। इर्विन कॉब का गुरु ठीक था। एक बहिन ने एक बार बवालों के कठहरे में कॉब से कहा—“बी. कॉब, मैं समझता हूँ कि आप अमेरिका में एक अतीव प्रसिद्ध ठेकेदार हैं। क्या यह सत्य है?”

कॉब ने उत्तर दिया, “जितना मामूली होने के मैं योग्य हूँ, समस्त मैं उससे अधिक हूँ।”

हमें विनीत होना चाहिए, क्योंकि न आप और न मैं बहुत कुछ हैं।^१ दोनों इस संसार से चले जाएँगे और आब से एक बलान्दी पीछे हम पूर्णतः विस्मृत हो जाएँगे। जीवन इतना छोटा है कि हमें दूसरे लोगों को अपने कुछ गुणों की बातें करके तग नहीं कर देना चाहिये। इसके बजाय हमें चाहिये कि उन्हें बर्ते करने दें। इसके विषय में विचार कीजिए, आपको घमंड करने के लिए कोई विशेष कारण नहीं दीखेगा। आप जानते हैं, कौन सी चीज आपको मौजूद बनने से बचाती है? वह कोई बहुत अधिक चीज नहीं। आपकी योग्यताएँ ग्रन्थियों में केवल एक आने की आयोडीन। यदि डाक्टर आपकी गर्दन की थायरॉयड ग्रन्थि को चीर कर थोड़ी सी आयोडीन निकाल ले, तो आप जड़बुद्धि बन जाएँगे। थोड़ी सी आयोडीन को किसी भी अंगरेजी दवाइयों की दुकान से एक आने में मिल सकती है आपको पता चलने से बचा रही है। एक आने की आयोडीन। वह कोई ऐसी बड़ी चीज नहीं जिस पर जीत मारी जा सके। बात ठीक है न।

इसलिए, आप यदि लोगों को अपने विचार का बनाना चाहते हैं, तो बड़ा नियम है—

दूसरे मनुष्य को अधिक बर्ते करने दीजिये।

लोगों को अपने विचार का बनाने की तरह रीतियाँ

सम्राट् अण्णा

सहयोग प्राप्त करने की विधि

जो बने बनाने विचार इन्हें दृष्टि से मिलते हैं उनकी अपने बनाइयाँ
अच्छा उन विचारों में अधिक नहीं होती। जो हम आप मूल्य कर
हो। यदि वह बात ठीक है तो अपने विचारों को दूसरों में दूसरे का बन
करना बना दुरी मत नहीं। क्या वह अधिक बुद्धिमत्ता की बात न होवे कि
हम केवल प्रस्ताव रख दें—और दूसरे मनुष्य को आप ही विचार करके समझ
न दें।

एक इत्यादि जीविय—फिजिओलॉजिकल विचारों की अत्यन्त संख्या में
है। विचारों का। इसे एक बार अपने मोटरमिकेलाओं के एक इतिहासिक
और अत्यन्त सभ्य म उदाहरण देने की अवसर का अवसर पड़ी। उनके
अपने विचारों में विचारों की एक समानता और उच्च न बनाने के लिए
विचार विचार कि व उद्योगों की की की बात की समझा करते हैं। जो जो वे
बातें करते वे वह उनके विचार एक काही पट्टी पर लिखा जाता था। वह उनके
कहा। मैं आपकी सेवा करने पूरी करेगा जिनकी आप मुझ से प्रस्ताव करते हैं।
आप मे वाहता हूँ कि आप मुझे बताएँ कि मुझे आपसे कि बात की बता करने
का अधिकार है। और और उद्योग उद्योग मित्र—व्यापारिक विचारों का
सूचना का आधार मित्रों का कर काम करना प्रसिद्धि मात्र पड़े उद्योगों के
कार्य। वह समा नवीन साहस नवीन प्रोत्साहन के साथ समझ दूँ और की
कल्पने में मुझे समझा हो कि किसी म व्यवस्थापक बुद्धि हो गई।

जी संख्या में कहा। उन लोगों ने मेरे साथ एक मनुष्य का वैयक्तिक विचार
दिखाया। और अब एक मैं अपना अपना पूरा करता हूँ। अब तक मैं अपना
काम पूरा करते रहने पर कठिनाई है। उनकी इच्छाओं और अभिलाषाओं के
विचार में उनसे पूछा जा सकता है उनको प्राप्त करने के लिए क्या था।

कोई भी मनुष्य यह अनुभव करना पसन्द नहीं करता कि उसके पास कोई वस्तु बेची जा रही है या कोई काम करने के लिये उसे कहा जा रहा है। हम यह अनुभव करना कहीं अधिक पसन्द करते हैं कि हम अपनी इच्छा से खरीद रहे हैं या अपने ही विचार के अनुसार कार्य कर रहे हैं। हम पसन्द करते हैं कि हमारी इच्छाओं, हमारी आवश्यकताओं, तथा हमारे विचारों के सम्बन्ध में परामर्श किया जाय।

उदाहरणार्थ, यूवीन वीस्सन की दशा को लीजिए। कमीशन के रूप में सबसे डालर की हालि उठाने के उपरान्त ही उसने यह सच्चाई सीखी। मी. वीस्सन शेरी-मिरोषो और वल निर्माताओं के लिए डिजाइन (रेखा चित्र) तैयार करने वाली विचार कम्पनी के डिजाइन बेचा करता है। वह तीन वर्ष तक प्रति सप्ताह न्यू यार्क के एक प्रधान शेरी-मिरोषो के पास जाता रहा। मी. वीस्सन ने कहा, "उसने मुझे सिखने से कमी इनकार नहीं किया, परन्तु उसने कमी कुछ लिया नहीं। वह सदा मेरे रेखा-चित्रों को बड़े ध्यान से देखता और फिर कह देता—'नहीं, वीस्सन, मेरा अनुमान है, आज हमारा सौदा नहीं पड़ेगा'।"

बेड सौ बार विफल होने के बाद, वीस्सन ने अनुभव किया कि मैं अवश्य मानसिक लीक में कैसा हुआ हूँ, इसलिए उसने निश्चय किया कि मैं सप्ताह में एक दिन खोला को मानवी व्यवहार को प्रभावित करने और नवीन विचार बढ़ाने एवं नवीन उत्पाद उत्पन्न करने के उपायों का अध्ययन किया करूँगा।

तुरन्त उसे नवीन विधि से काम लेकर देखने की उत्तेजना हुई। जो डिजाइन क्लिपी तैयार कर रहे थे उनमें से आधा दर्जन अघूरे ही उठाकर वह अपने ग्राहक के कार्यालय में दीक्षा हुआ पहुँचा। उसने कहा, "यदि आप कुछ करें तो मैं आपको योका कह देता चाहता हूँ। वे कुछ अघूरे रेखा-चित्र (डिजाइन) हैं। क्या आप कृपा करके मुझे बतायेंगे कि हम इनको किस प्रकार बूझ करें जिससे वे आपके काम आ सकें?"

ग्राहक बिना कुछ बोले रेखा-चित्रों को योकी देर तक देखता रहा और फिर बोला, "वीस्सन, कुछ दिन के लिए इनको मेरे पास छोड़ जाइए, और फिर वापस आकर मुझसे मिलिए।"

वीस्सन तीन दिन बाद आया, उसने ग्राहक से उसके सुझाव पूछे वह रेखा-चित्रों को वापस दूरान पर ले गया और उसने ग्राहक के विचारों के अनुसार उनको पूर्ण करा दिया। परिणाम क्या हुआ। सब स्वीकृत हो गये।

वह बाद जो मास पहले की है। उस से उसने बीसिया और रेली वि बनाने के लिए हम बाईर दिए हैं। वे सब उसके विचारों के अनुसार बना गये हैं—और इस पर विशेष ध्यान देकर बीसिया से दोस्त ही बात करनी चाहिए। बी बीसिया ने कहा कि अब मुझे पता लगा है कि क्यों तक मुझे इसके पास रेली वि (विचार) देने में न विफलता क्यों होती रही। मैं उसे वह सब देने की प्रार्थना करता था जो मैं लगाना था उसे बनाने के लिए। अब मैं उसे अपने विचार करने के लिए उत्तेजित करता हूँ। वह अब अनुमान करता है कि वह विचार (कल्पना) तैयार करता है। अगर हम कुछ कुछ भी नहीं। मुझे अब उसके पास केला नहीं पड़ा। वह आप परीक्षा है।

जिन दिनों विशेषकर क्लरेन्स न्यू बार्न का समय था, उसने एक व्यवहार करवा कर दिखाया। उसने राजनीतिक प्रयुक्तों के साथ बचाने लगी, परन्तु उन सुधारों को स्वीकृत करा दिया किन्तु वे बहुत नापसंद करते थे।

मुनियर उस ने यह काम कैसे किया।

अब किसी महत्वपूर्ण पर पर किसी को नियुक्त करना होता था तो वह राजनीतिक प्रयुक्तों को बुला कर उनसे सिफारिश करने को कहता था। क्लरेन्स ने कहा 'पहले पहल वे इसे हुए बल के किसी भावे के दृष्टि का किसी इस प्रकार के प्रयुक्त के नाम का प्रस्ताव कर देते थे किन्तु ध्यान रखना पड़ता है। अब मैं उनसे कहता था कि ऐसे प्रयुक्त को नियुक्त करना अच्छी राजनीति नहीं होगी क्योंकि बनना उसे पसंद न करेगी।

साथ, वह वे ठीक उसी प्रकार के मनुष्य का नाम प्रस्तुत करते थे जिस प्रकार का मैं स्वयं चुनता - उनकी सहायता के लिए कृतज्ञता प्रकट करते हुए, मैं इस मनुष्य को निमुक्त कर देता-और मैं इस निमुक्ति का श्रेष्ठ उनको सेने देता। मैं उनसे कहता कि मैंने वे काम उनको प्रस्ताव करने के लिए किये थे और अब तुम्हें प्रस्ताव करने की उनकी शारी है।"

और उन्होंने सिविल सर्विस बिल्ड और केम्ब्रिज टेन्स बिल्ड जैसे भारी सुधारों का समर्थन करके उसे प्रस्ताव किया।

कल्प रहे, कम्बेज दूसरे मनुष्य से परामर्श सेने और उसके उपदेश का समर्थन करने का दूर तक बल करता था। जब कम्बेज कोई निमुक्ति करता था, तो वह उस मनुष्यों को बहुत अनुमति करने देता था कि उन्होंने ने पद्मान्वी -उन्नीद्वार-को चुना है, और कि विचार उन्नीद्वार था।

जॉर्ज आर्लेड के एक मोटर के व्यापारी ने एक स्कॉट्समैन और उसकी आर्ली के पास एक व्यवहार मोटरकार केने के लिए इसी गुर का प्रयोग किया था। यह व्यापारी स्कॉट्समैन को एक के बाद दूसरी करके कई कारें दिखा चुका था, परन्तु उनमें उसा कोई न कोई दोष निकल जाता था। वह अनुमति नहीं। उसका धन पैशन नहीं। मूल्य बहुत अधिक है। मूल्य के बहुत अधिक होने की शिकायत सदा होती थी। इस सफट-काज में, व्यापारी ने, जो मेरे कई का विचारार्थी था, कई से सहायता के लिए प्रार्थना की।

इस ने उसे परामर्श दिया कि "सेम्बी" के पास मात्र केने का बल करना छोड़ दो, और "सेम्बी" को स्वयं शरीरने दो। इस ने कहा, "सेम्बी" से यह कहने की शक्त कि अमुक बात करो, वही तुम्हें क्यों न बलाय कि क्या करना चाहिए। उसे अनुमति करने दो कि कल्पना उसी की है।

यह बात उसे यकी प्रतीत हुई। इसलिए व्यापारी ने योगे दिन बाद इसको करके देखा। एक ग्राहक पुरानी कार केव कर लई ऐनी चाहता था। व्यापारी जानता था कि समय है यह व्यवहार कार "सेम्बी" को मा चाय। इसलिए, उसने फोन उठा कर "सेम्बी" से कहा। कि आपकी विशेष कृपा होगी यदि आप यही भाव का कष्ट कंटो, मुझे आपसे एक परामर्श सेना है।

जब "सेम्बी" पहुँचा तो व्यापारी ने कहा, "आप एक बहुत ग्राहक है। आपको कार की बहुत अच्छी प्चाल है। क्या आप कृपा करके इस कार को देखेंगे और इसकी परीक्षा करके बतायेंगे कि मुझे कितने में इसका सीरा करा

देना चाहिये !

'सेण्टी' के चेहरे पर एक लम्बी मुस्कान प्रकट हुई। अन्त को उसका परामर्श पूछा जा रहा था उसकी योग्यता का स्वीकार हो रहा था। वह बरौदा से फौरन बिस्व तक कार में बैठ कर गया और वहीं से वापस आया। उसने परामर्श दिया "यदि आप तीन सौ में वह कार के लकें तो ठीक है।"

ज्यापारी ने पूछा "यदि मैं उसने मेरे लकें तो क्या आप इसे जरी देने को तैयार हैं? तीन सौ! निस्सन्देह। वह उसका विचार था, उसका लक्षणीय था। सौदा तुरन्त समाप्त कर दिया गया।

एक एकदरे बम निर्मिता ने श्री हुककिन के एक बहुत बड़े अस्पताल के पास अपना बम बेचते समय इसी मनोविज्ञान का प्रयोग किया था। वह अस्पताल एक नवीन विभाग बना कर उसमें सर्वोत्तम एकदरे बम लगाने की तैयारी कर रहा था। डाक्टर ड -एकदरे विभाग का अधिपति था। सेन्सिबल ने उस दवा मार था। प्रत्येक अपने बम की प्रशंसा के गीत गाता था।

परन्तु एक बम निर्माता अधिक चतुर था। मानव प्रकृति से काम लेने का विचार उसे काल था उसका दूसरे को न था। उसने इससे किसी हुकमी एक चिट्ठी लिखी-

हमारी फैक्टरी में थोड़े दिन हुए एक नवीन प्रकार का एकदरे बम तैयार किया है। नन मशीन का पहला नमूना थोड़े दिन हुए हमारे कार्यालय में पहुँचा है। वह निर्वोष नहीं है। वह हम जानते हैं और हम उसको सुधारना चाहते हैं। इसलिए हम आपका बम आमार मानेंगे यदि आप उसे देखने के लिए कुछ समय निकाल लें और हम अपने विचार दे लें कि वह आपके व्यवसाय के लिए अधिक उपयोगी कैसे बनाया जा सकता है। हम जानते हैं आपको अफ़सोस बहुत कम है। इसलिए निम्न समय में आप की आपके लिए अपनी कार में जाने में कुछे बड़ी प्रशंसा होगी।

बम के सामने इस बट्ना का बयान करते हुए डाक्टर ड -ने कहा, 'उस बम को पाकर मुझे बड़ा आश्चर्य हुआ। मुझे अचानक बर दयावा तथा था और साथ ही मेरी प्रशंसा भी की गई थी। इतने पहले कभी किसी एकदरे बम निर्माता ने मुझ से परामर्श नहीं पूछा था। इससे मैं अपने को महत्वपूर्ण अनुभव करने लगा। उस सप्ताह मुझे निम्न रात को काम था, परन्तु मैंने उस बम को

देखने के लिए एक बड़ा मोहन का निमन्त्रण अस्वीकृत कर दिया। जिसका अधिक मैं इसका सम्मान करता था उतना ही अधिक मुझे सम्मान होता था कि मैं इसे पसन्द कर रहा हूँ।

“किसी मनुष्य ने इसे मेरे पास बैठने का वाक्य नहीं किया था। मैंने अनुमति दिया कि अस्वास्थ्य के लिए उस व्यक्ति को सौरीदेन का विचार मेरा अपना है, उसके बटिना गुणों के कारण मैंने उसे पसन्द किया और उसे तथा देने का आनंद दे दिया।”

मिन दिनों इसके विषय अमेरिका का राष्ट्रपति था, कर्नेल एडवर्ड म. हावस का राष्ट्रीय और अन्तर्राष्ट्रीय कामों में क्या मारी प्रभाव था। विषय अपने मन्त्रिमण्डल के सदस्यों से भी उठकर कर्नेल हावस के गुप्त मन्त्रणा किया करता था।

राष्ट्रपति को प्रभावित करने के लिए कर्नेल ने किच विधि का प्रयोग किया। वीमान से इसे उसका कान है, क्योंकि हावस ने स्वयं ही आर्बर व. हावस विधि को यह विधि स्थाई थी, और आर्बर ने दि सेनर के इंग्लियर बोस्ट में एक सेन में हावस का प्रभाव दिया था।

“हावस ने कहा, ‘राष्ट्रपति को वाक्य देने के पसचात्, मैंने माहुर किया कि उसे किसी कारण का बनने की ज्योत्सम रीति उस कारण को उसके मन में अनिमगित का से बना देना है, पशु इस प्रकार कि उसमें उसकी क्षति उत्पन्न हो जाए-यही वह कि वह अपनी ओर से उस पर कोचने को। पशु यह वह इस रीति ने काम किया, वह एक दुर्घटना का अवसर था। मैं आर्ट हावस में उसे कई बार मिला हुआ था और एक ऐसी नीति बनाने के लिए उसके पीछे पड़ा हुआ था जिसे वह नापसन्द करता प्रतीत होता था। पशु कई दिन बाद, योजना के समय, उसे मेरे ही प्रस्ताव को अपने प्रस्ताव के रूप में स्वीकृत करते हुए मैं विस्मय रह गया।”

नया हावस ने बीच में टोक कर कहा, “यह भ्रम का विचार नहीं है। यह मेरा है।” थोड़े, नहीं। हावस ने निश्चय नहीं टोका। वह इसका पक्ष था कि ऐसी नृत्त नहीं कर सकता था। उसे भेष देने की चाली भी करना न थी। वह परिणाम चाहता था। इस लिए वह विषय को अनुमति करने देता था कि वह विचार करेगा है। हावस इससे भी अधिक करता था। वह विषय को इन विचारों के लिए जगह में सबसे पहले भेष देता था।

लोगों को अपने विचार का बनाने की बारह रीतियाँ

आठवों भाग्याव

एक विधि जो आप के लिए आश्चर्य कर दिखायेगा

स्मरण रखिए कि हो सकता है कि दूसरा मनुष्य निश्चिन्त रहती न हो। परन्तु वह ऐसा नहीं समझता। उसको बौद्ध चिन्तन मत्त करो। वह तो कोई भी मूर्ख कर सकता है। उसे समझने का मत करो। केवल बुद्धिमान लक्षिण असाधारण मनुष्य ही दूसरे को समझने का मत करते हैं।

दूसरा मनुष्य जिस प्रकार सोचता और काम करता है, उसका कोई कारण होता है। उस शुभ कारण को सोच निकालो-किर आपको उसके कार्यों से, कदाचित् उसके व्यवहार की चामी मिल जायगी।

निष्कपट भाव से अपने को उसके स्थान में रखने का मत कीजिए। यदि आप अपने मन में कहेंगे 'यदि मैं उसके स्थान में होता तो मैं कैसा अनुभव करता मुझ में कैसी प्रतिक्रिया होती?' तो एक तो आपका बहुत सा समय बच जायगा और दूसरा आपको खीझना न पड़ेगा क्योंकि 'कारण न निष्कपट हो के कार्य को आपस में करने की हमारी संभावना कम हो जाती है।' और इसके अतिरिक्त मानवी सच्यों में आपकी पट्टा बहुत बढ़ जायगी।

कैवल्य में शुभ अपनी पुस्तक लोगों को सोच बनाने की विधि (हाल हू टर्न पीपल इनटू गोल्ड) में कहता है 'कल्प मर के लिए उठर जाइए, अपने कामों में अपने ही अनुप्राण की तुलना किसी दूसरी बात के नियम में अपनी एक ही सोच के साथ करने के लिए कल्प मर उठर जाइए। तब आपको पता चलेगा कि संसार में अनेक दूसरा मनुष्य ठीक उसी प्रकार अनुभव करता है। तब लिङ्गम और कल्पम की भीति आप प्राक्लिष्टाचार का कैल में संसारी के काम के सिवा और किसी भी दूसरे काम के एक मात्र ठोस आधार को समझ जायेंगे -अर्थात्, आप समझ जायेंगे कि लोगों के साथ व्यवहार करने में

संस्कृत दुधरे मनुष्य के दृष्टिकोण को स्थानभूति के साथ समझने पर निर्भर करती है।

यहाँ तक, मैं अपने घर के निकट एक बाटिका में सैर और सवारी करके मन बहलान करता रहा हूँ। प्राचीन ग्रीक देश के दूरदूर छोगों की भोंति मैं गलत के दृष्ट की पूजा करता हूँ, इसलिए प्रत्येक मौसम में तबल वस्त्रों और गृहों को अनावश्यक अग्निशो द्वारा मारा हुआ देख मुझे बड़ा दुःख होता था। वे अग्निशो ठमाहू पीने वालों की असावधानी से नहीं जगती थीं। प्रायः वे अपनी सब उन लक्ष्यों के कारण जगती थीं जो बाटिका में प्रकृति का आनन्द लेने के लिए जाते थे और पेड़ों के नीचे लम्बे और मोहन पकाते थे। कभी-कभी तो वे अग्निशो इतना प्रचण्ड रूप धारण कर लेती थीं कि शरणा दाकनल को आनन्द करने के लिए आग बुझाने वाले कर्मचारियों को बुलाना पड़ता था।

बाटिका के किनारे पर एक छाइन बोर्ड लगा था। उस पर लिखा था कि जो व्यक्ति आम गलतियाँ उसे सुर्माँना और कैद का दण्ड मिलेगा, परन्तु छाइन बोर्ड बाटिका में एक ऐसी जगह लगा था जहाँ लोग बहुत कम जाते थे और बहुत थोड़े लक्ष्यों में इसे देखा था। बाटिका की रखवाली के लिए एक गुरु-सवार पुलिसमैन नियुक्त था। परन्तु वह अपने कर्तव्य का पालन कथोचित रूप से नहीं करता था। इसलिए प्रत्येक शत्रु में आस लगाती रहती थी। एक अवसर पर, मैं एक पुलिसमैन के पास दीक्षा हुआ गया और उससे कहा कि बाटिका में कुछ गति ब्याधा कैद रही है, तुम आग बुझाने वाले विभाग को उसकी सूचना दो। उसने आपसवादी से उत्तर दिया कि यह मेरा काम नहीं, क्योंकि आग मेरी चीन्मा में नहीं। उसके उत्तर से मुझे बड़ी निराशा हुई। इसलिए, इसके उपरान्त जब भी मैं सवारी करने जाता, धार्मिकनिष्ठ होम की रक्षा के लिए अपने को खर, नियुक्त रखक सम्मिलित। आरम्भ में, मुझे सचेत है, मैंने लक्ष्यों का दृष्टिकोण बालने का बल तक नहीं किया। जब मैं लक्ष्यों के नीचे आग भड़कती देखता, तो मुझे इतना दुःख होता और ठीक काम करने की मुझे इतनी उत्सुकता होती कि मैं गलत काम कर देता। मैं थोड़े पर लक्ष्यों के निकट जाता, उन्हें चेतावनी देता कि आग गलतों के कारण उन्हें कारागार का दण्ड मिल सकता है, प्रकृता के खर में उसे बुझा देने की आका देता, और यदि वे इनकार करते, तो मैं उन्हें निरपवार करा देने की समझी देता। उनके दृष्टिकोण पर विचार किए बिना ही मैं केवल अपने मनोविकारों का बोझ इकट्ठा करता था।

परिणाम क्या होता था ? लड़के आका का पावन तो करते थे का मन में कुपित होकर और अप्रसन्नता से साथ । जब मैं उनके पास से होकर ऊपर दीर्घ पर चढ़ जाता तो संभवतः वे पुनः भाव बला केते उनके मन में सारी वाटिका को बला बालने की साधना उत्पन्न होती ।

ज्यों ज्यों वर्ष बीतते गये मुझे आका है मैंने मानवीय संघर्षों का बोझ का और जान बीड़ा का और कीचड़ धूसरे व्यक्ति के दृष्टिकोण से चीखों को देखने की बोझी अविक्रम प्रवृत्ति प्राप्त कर ली । तब, आदेश देते के स्थान पर, मैंने बचकनी हुई जगह के निकट आकर लड़कों से कुछ इस प्रकार बात-चीत आरम्भ की ।

लड़कों का मुख मीठा कर रहे हो न ! सामने के लिए क्या पका रहे हो ?

जब मैं लड़का था तो मुझे भी आवाज बलना बहुत माला था-और अब भी अच्छा लगता है । परन्तु हम जानते हो नहीं वाटिका में आज बला बला मजबूत है । मैं जानता हूँ लड़कों हम तो कोई हानि नहीं करवा सकते परन्तु दूसरे लड़के अपने साथ-साथ नहीं होते । वे वर्षों का कर देखते हैं कि हमने आग बकाई है, इसलिए वे भी आग बकाई हैं और कर बीचते समय उसे तुलनाते नहीं और वह लड़के पक्षों में फैल कर पक्षों की हत्या कर डालती है । यदि हम अधिक साथ-साथ न रहेंगे तो यहाँ एक से एक न रहेगा । वह आग बलने के लिए हम जेक में से आ लकड़ें हो । परन्तु मैं प्रवृत्ति बलाबला और तुम्हारे रस में मद्ग बलाबला नहीं पाता । मैं तुम्हें अपने आप आनन्द मनाते देखना चाहता हूँ परन्तु क्या हम अब लड़कों को हकड्डा करके आग से दूर हटा देने की कृपा न करेंगे-और यहाँ से जाने के पूर्व आग पर मिट्टी डाल कर इसे ठीक न होने । और जयजी बार जब हम कोई कीचड़ करना चाहो तो क्या हम कृपा करने उस दीर्घ पर रेत के गड्ढे में आग न बलाबलो ? यहाँ वह कोई भव उत्पन्न नहीं कर लकड़ी । यह इतनी ही बात है लड़कों का आनन्द करो ।

उस प्रकार की वास्तविकता में किटना अंतर उत्पन्न कर दिया । उसने लड़कों न सहयोग देने की हत्या उत्पन्न कर दी । कोई अप्रसन्नता नहीं कोई कीचड़ नहीं । उनको आका पावन के लिए निषेध नहीं किया गया । उनकी मानसबला बुरावित रही थी । वे पहले से आका अनुभव करते थे और मैं पहले से अच्छा अनुभव करता था, क्योंकि उनके दृष्टिकोण से मैंने निषेध के साथ निषेध

को संभाव्य था ।

कह, किसी को आग बुझाने, या पीनाइल का डब्बा सरीदने, या अना-यास्य को पचास बाहर देने के लिए कहने के पूर्व, क्यों न तनिक ठहर जाओ और जाँचें बंद करके दूसरे मनुष्य के दृष्टिकोण से सारी बात पर विचार करने का यत्न करो । अपने आपसे पूछिए, “उसे ऐसा करने की आवश्यकता क्यों अनुभव हो ? यह तब है कि इसे समय जोगेगा, परन्तु इससे निज बनेंगे, अच्छे परिणाम निकटेंगे, और खर्च तथा किटकिट भी कम होगी ।

हार्बर्ट स्पायर शिक्षणात्म्य के डीन बॉन हम का कथन है, “मैं क्या कहने जा रहा हूँ और दूसरा मनुष्य—उसके अनुयायों और हेतुओं का मुझे जो कुछ ज्ञान है उसके आधार पर—समभव क्या उत्तर देगा, जब तक इस बात की निश्चिन्ता स्पष्ट कल्पना मुझे न हो तब तक मैं यह पसंद करूँगा कि उससे मेंट करने के लिए उसके कार्यालय में पग रखने के पहले दो घंटे तक उसके कार्यालय के बाहर सड़क के किनारे की पट्टी पर टहलता रहूँ ।”

यह बात इसनी महत्वपूर्ण है कि इस पर बल देने के लिए मैं इसे द्वारा मोटे अक्षरों में लिखने जा रहा हूँ ।

मैं क्या कहने जा रहा हूँ और दूसरा मनुष्य—उसके अनुयायों और हेतुओं का जो कुछ मुझे ज्ञान है उसके आधार पर—समभव क्या उत्तर देगा, जब तक इस बात की निश्चिन्ता स्पष्ट कल्पना मुझे न हो तब तक मैं यह पसंद करूँगा कि उससे मेंट करने के लिए उसके कार्यालय में पग रखने के पहले दो घंटे तक उसके कार्यालय के बाहर सड़क के किनारे की पट्टी पर टहलता रहूँ ।

यदि, इस पुस्तक के अध्ययन से आपको केवल एक बात—दूसरे व्यक्ति के दृष्टिकोण से विचार करने और उसकी तथा अपनी दृष्टि से चीज़ को देखने की दृष्टि में वृद्धि—प्राप्त हो जाय, यदि आप केवल यही एक बात इस पुस्तक से ले सकें, तो यही बात आपको छोक-यात्रा में बड़ी सहायक सिद्ध हो सकती है ।

इसलिए, यदि आप चाहते हैं कि कोई मनुष्य क्रुद्ध या रक्त भी न हो और बल कर आपके विचार का भी हो जाय तो मानव नियम है—

दूसरे व्यक्ति के दृष्टिकोण से चीज़ों को देखने का निष्कपटता-पूर्वक प्रयत्न कीजिए ।

छोर्गों को अपन विचार का बनाने की बारह रीतियाँ

नवीं अध्याय

प्रत्येक मनुष्य क्या चाहता है

क्या आप कोई ऐसा जादू का मंत्र जानना चाहते हैं जो बहस को बर कर देता है। दुर्भाग्य को निकाल देता है तद्विच्छा उत्पन्न करता है और जिससे दूसरा व्यक्ति आप पूर्वक सुनने लगाता है।

हाँ बहुत अच्छा। वह भीषण। इन शब्दों के उच्चारण के साथ आरम्भ कीजिए। जिस प्रकार आप अनुमन करते हैं उसके लिए मैं आपको रची मर भी दीज नहीं देता। यदि मैं आपके स्थान में होता तो निश्चय ही मैं भी ठीक उसी तरह अनुमन करता जिस तरह आप करते हैं।

इस प्रकार का उत्तर कभी से कभी व्यक्ति को भी नरम कर देता। और आप वह कहते हुए भी तौ मति ठीकठा निष्कपट रह सकते हैं, क्योंकि यदि आप दूसरे व्यक्ति होते तो निश्चय ही आप उसी प्रकार अनुमन करते जैसे वह करता है। इष्टान्त सुनिष्ट। उदाहरण के लिए एक कपोल नाम के हल्वारे को भीषण। मान भीषण कि माता सिवा से आपको बड़ी शरीर बड़ी प्रकृति और बड़ी मन बंधनरम्यता में निष्ठा होता जो एक कपोल को निष्ठा है। मान भीषण आपको बड़ी परित्यक्ति और अनुमन मिले होते। तब आप निश्चय ही होते जो वह है—और क्यों वह है। क्योंकि इन चीजों ने—नेचक इन्ही चीजों ने—उत्ते वह बनाया है जो वह इस समय है।

उदाहरणार्थ आपके विचार तब न होने का एक मात्र कारण यह है कि आपके माता सिवा सौ नही थे। आपके मक भी पूजा न करने और सौतों को दूध न दिखाने का एक मात्र कारण यह है कि आपका बस अत्युत्तम नगे न लड पर किसी किन्तु-परिचार न नहीं हुआ है।

जो कुछ आप हैं उसके लिए आप बहुत बड़ी भीषण ने पाव है—और उत्तर

रहे, जो मनुष्य आपके पास बिदा हुआ, कटुतर, नविनेकी आवा है, यह जो कुछ है यह होने के लिए बहुत बड़ी अर्कति का पाव है। बेचारे दुष्टात्मा के लिए हुन प्रकट कीलिए। उस पर हवा कीलिए। उसके साथ सहायुभूति दिखलाए। अपने आपसे बड़ी कहिए जो जॉन ब० गारुड किसी मरण को चामार में छह-छहोते देखकर कहा करता था—“केवल भगवत्कृपा से मैं बच रहा हूँ।”

जिन लोगों को आप फल मिलेंगे उनमें से तीन-चौपाई सहायुभूति के पूरे ओर प्यारे हैं। यह उनकी वीलिए, और वे आप पर प्रेम करेंगे।

“लिटल विमन” की रचयित्री, लुइसा मे एलकोर्ट, के विषय में एक बार मैंने ब्राडफोर्ड (रेडियो पर व्याख्यान) किया। स्वभावतः, मैं जानता था कि यह मैक्सवुडेंट्स के अन्तर्गत कॉनफॉर्ड में रहती थी और वही उसने अपने अमर ग्रन्थ लिखे थे। परन्तु, बिना सोचे कि मैं क्या कह रहा हूँ, मैंने कहा कि मैं न्यू हेम्पशायर के अन्तर्गत कॉनफॉर्ड में उसके घर गया था। यदि मैंने न्यू हेम्पशायर एक ही बार कहा होता, तो शाम को लोग भूख जाते। परन्तु हाय! हाय! मैंने दो बार कह दिया। मेरे वहाँ विद्वानों, लार्ड और बुद्धिमानों का वर्णन आ गया। वे मेरे अरक्षित सिर के निर्दोषियों के दृष्टि की मोर्ति घूमते थे। कई सब थे। कई एक ने अपमान किया। एक औपनिवेशिक यक्षिणी थी। उसका पावन-पौषण मैक्सवुडेंट्स के कॉनफॉर्ड में हुआ था। वह उस समय फिलिडेलफिया में रहती थी। उसने मुझ पर अपने छलसाने वाले कोष की भिचकारी छोड़ी। यदि मैं कुमारी एलकोर्ट पर न्यू गामना का नर-भक्षी होने का दोष लगाया, तो भी बाल्य वह यक्षिणी मुझे इससे अधिक कटु वचन न कहती। जब मैंने बिद्वी पढ़ी, तो मैंने अपने मन में कहा, “परमात्मा का धन्यवाद है कि मेरा उस ली से विवाह नहीं हुआ है।” मेरा भी चान्दना था कि मैं उसे बिद्वी छिन्न कर बताऊँ कि वयसि मुझसे यूरोल की भूख हुई है, परन्तु हमने साधारण सौमन्य की उससे भी बड़ी भूख की है। मैं उसी वाक्य से बिद्वी आरम्भ करने आ रहा था। तब मैं अपनी आत्मीनों को बहाकर उसे स्थाने लगा था कि वस्तुतः मैं क्या वमनता हूँ। परन्तु मैंने ऐसा नहीं किया। मैंने अपने को समय में रक्खा। मैंने स्वधनना अनुभव किया कि ऐसा तो कोई भी उततवत्ता भूत कर सकता है—और अधिकार भूलें ठीक ऐसा ही करते हैं।

मैं भूतों से ऊपर होना चाहता था। इसलिए मैंने उसकी शयना को निशान में बहने का मन करने का निश्चय किया। यह एक प्रकार की लक्ष्यकार

होगी एक प्रकार का कोक होगा जो मैं खोज सकता हूँ। मैंने मन में कहा 'जल्द' यदि मैं वह पकड़ूँ तो मैं संभवतः उसी प्रकार ही अनुभव करता बैठे व करती है।' इसलिए, मैंने उसके इतिहास के साथ सहानुभूति प्रकट करने का इहम निश्चय किया। अगली बार जब मैं किटिंग्स-रिवा गया तो मैंने उसे कोन पर बुलाया। हमारे बीच कुछ इस प्रकार की बातचीत हुई -

मैं- श्रीमती अनुक कुछ सप्ताह हुए आपने मुझे पत्र लिखा था। उसके लिए मैं आपको धन्यवाद देना चाहता हूँ।

वह-(वीरम सुमनस्य सुसिद्धि स्वर में)-मुझे किट के साथ बात करने का सौभाग्य प्राप्त हो रहा है।

मैं- मैं एक अकाल व्यक्ति हूँ। मेरा नाम केक कारनेगी है। कुछ परिवार हुए मैंने रेडियो पर कहा मैं एडमोंट क विषय में व्याख्यान दिया था और मैंने उसे म्यू हेमघामर के अन्तर्गत कॉनफॉर्म की पहचानी कहा कर एक अक्षय्य शूट की थी। वह एक मूलतः शूट थी मैं इसके लिए क्या मॉगना चाहता हूँ। आपने मुझे निर्दोष किलने का जो कह दिया वह आप की वही हवा थी।

वह-जी कारनेगी मुझे खेद है कि मैंने आपको उस प्रकार का पत्र लिखा। मैं आपसे बाहर हो गई थी। मुझे आप से क्या मॉगना आवश्यक है।

मैं- नहीं। नहीं। क्या मॉगने की आवश्यकता आपको नहीं मुझे है। कोई स्टूड का क्लक भी नहीं मही शूट नहीं करेगा जैसी मैंने की थी। उसके अलावे रविवार को मैंने रेडियो पर क्या-बातना कर दी थी और जब व व्यक्तिगत रूप से आपसे क्या मॉगना चाहता हूँ।

वह मेरा नाम मॅल्लचूर्सेट्स क अन्तर्गत कॉनफॉर्म में हुआ था। मेरा परिवार दो और बर्ष से मॅल्लचूर्सेट्स के कामों में प्रविष्ट रहा है और मुझे अपनी वय युधि के प्रान्त पर बड़ा अभिमान है। आपको वह कहते हुए कर कि कुमारी एडमोंट म्यू हेमघामर में उपलब्ध हुई थी मुझे बहुत बड़ा हुआ था। परन्तु उस निर्दोष के कारण मैं सचमुच अभिष्ट हूँ।

मैं-मैं आपको विश्वास दिलाता हूँ कि किलना हुआ मुझे हुआ है। उसका रखाव जो आपको न हुआ होया। मेरी शूट में मॅल्लचूर्सेट्स की हानि नहीं पहुँचा परन्तु उन्हें मेरी अवयव हानि की है। आप की ऐसी स्थिति और संरक्षित के कोन रेडियो पर बोलने वाली को पत्र लिखने के लिए स्वस्थ ही अवयव

निकाल सकते हैं, और मुझे पूर्ण आशा है कि भविष्य में जब कभी आप रेडियो पर मेरे मार्गदर्शन में कोई मूल पावें, तो मुझे फिर लिखने की कृपा करेंगी। वह-आप जानते हैं कि जिस रीति से आपने मेरी आलोचना को स्वीकार किया है, उसे मैं सचमुच बहुत पसंद करती हूँ। आप अवश्य बहुत ही अन्तर्-व्यक्ति हैं। मैं आपको कुछ अधिक जानना चाहती हूँ।

इसलिए, जमा मोंगने और उसके इतिहास के साथ सहानुभूति प्रकट करने से, मैंने उससे जमा मोंग की और वह मेरे इतिहास के साथ सहानुभूति प्रकट करने लगी। मुझे इस बात का स्तोत्र था कि मैंने अपने क्रोध को काबू में रखा, और अपमान का उत्तर भावता से दिया। यदि मैं उसे कह देता कि जाओ, जाकर नहीं मैं रूप मरो, तो उससे मुझे जो कौतुक मिला उससे अनन्त गुना वास्तविक कौतुक मुझे इस बात से मिला कि वह मुझे पसन्द करने लगी।

जो यौ मल्ल सयुक्त-राज्य, अमेरिका का राष्ट्रपति बनता है, उसे प्रायः मिल ही मानवीय सचों की कठिन समस्याओं का सामना करना पड़ता है। राष्ट्रपति टेफ्ट भी इसका कोई अपवाद न था। उसने दुर्भाग्य सभी अर्थों को विफल करने में सहाय्य की सभी सार का जो प्रभु राक्षसिक मूल्य है उसका ज्ञान अनुभव से प्राप्त किया था। अपनी पुस्तक, एथिक्स इन सर्विस, अर्थात् 'सेवा में आचार-नीति' में टेफ्ट इस बात का एक मनोरञ्जक उदाहरण देता है कि उसने एक हताश और महत्वाकांक्षिणी माता के क्रोध को कैसे शान्त किया।

टेफ्ट लिखता है, "वाशिंगटन निवासिनी एक महिला, जिसके पति का कुछ राजनीतिक प्रभाव था। मेरे पास आई और डेढ़ मास से भी अधिक का एक उद्योग करती रही कि मैं उसके पुत्र को एक पद पर विमुक्त कर दूँ। उसने कभी मारी सम्झना में सेनेटरी कांग्रेसमैनो की सहायता भी प्राप्त कर ली और उनके साथ आप आई वॉन्टि वे बलपूर्वक विचारित करें। उस पद के लिए यश-विधा सभी योग्यता की आवश्यकता थी। उस विभाग के प्रधान कर्मचारी की सिफारिश पर मैंने निजी वृत्तों को नियुक्त कर दिया। तब मुझे उस माता की चिड़ड़ी आई, जिसने लिखा था कि तुम बड़े ही अकृतज्ञ हो, क्योंकि हमने मुझे सुखी बनाने से इनकार कर दिया, वरन्पि हमारे सकेत मान से मैं सुखी हो सकती थी। उसने और भी विनाशकारी कि मैंने भारी प्रयत्न करके हमारे वास्तविक के लिए धारे गोट इकट्ठे किए, और हमने मुझे यह पुरस्कार दिया।

जब आपको इस प्रकार की निन्द्य भाती है तो पहली बात जो मन करते हैं वह यह होती है कि आप सोचते हैं कि जिस "बन्धु" ने ऐसा अनोख कार्य किया है वरन् जिसने कोई भी अधिकता भी दिखाई है उसके साथ कठोरता निभ कर उसे भी जाय। वह आप कोई उत्तर किस केते हैं। फिर, यदि बात बुझिमान है तो आप उस उत्तर को मेघ की दृष्टि न रखकर साफ़ कृपा देंगे। दो दिन के बाद उसे निकालने वाली विद्वत्ता के उत्तर में सदा दो दिन की देर आती ही है—और उस अवधि के पश्चात् जब आप उसे निकालेंगे तो आप उसे कभी नहीं भेजेंगे। मैंने भी ठीक "ही पीछी का अवलम्बन" किया। "उके पश्चात्, मैं बैठ गया और जहाँ तक मुझसे मन पड़ा उसे मन से निन्दी लिखी। उसमें मैंने कहा कि ऐसी अवस्था में माता को जो निरोगा होती है उसे मैं यकीं यकीं अनुमत्त करता हूँ। परन्तु वह निमुक्ति केवल मेरी अपनी इच्छा पर निर्भर करती थी। मुझे किसी कम विद्या में योग्यता रखनेवाले मनुष्य को पुनः या और इसविषय, उस विभाग के प्रधान कमपारी की विचारण के अनुसार कार्य करना आवश्यक था। तो मैं मुझे आता है कि आपका पुत्र जिस पद पर इस समय है वहाँ से ही वे सब कार्य करता रहेगा जिनकी आप उससे आशा रखती हैं। मेरे इस उत्तर से वह घात हो गई और उसने मुझे निन्दी लिखी कि जो कुछ मैंने आपको लिखा उसका लिए मुझे खेद है।

परन्तु जो निमुक्ति मैंने करके देखी थी उसका दुराह ही सम्पूर्ण नहीं हो गया था। कुछ अन्तर के बाद मुझे एक निन्द्य मिली। वह देखने में उसके पति की और से भी बधनि उसकी हस्तलिपि भी बड़ी थी जो छेप दूरे पनों की थी। उसने मुझे परमार्थ दिया गया था कि "उ विपक्ष में आध्यात्मिक होने से उनकी जी की स्थायि अवस्था हो गया है। जिससे वह प्लाट पर डेरी पड़ी है और उसे वेन में बहुत कुछ विस्फोट हो गया है। क्या आप परम नाम वापस के कर और उसके स्थान में उसके पुत्र का नाम रखकर उसे स्थायि दान न देंगे। मुझे एक और पक्ष किजना पड़ा वह उसके पति के नाम। इसमें मैंने लिखा कि मुझे आशा है रोय का निदान अष्टम प्रमाणित होगा। आपकी कमी की शोचनीय अवस्था के कारण आपको जो कुछ हो रहा है उसने आपसे मैं कम वेदना प्रकट करता हूँ। परन्तु जो नाम मैं पद के लिए मेघ चुका हूँ उसे वापस लेना सम्भव नहीं। जिस मनुष्य को मैंने निमुक्त किया था वह पक्ष हो चुका है। "उ निन्द्य के मिलने के बाद दो दिन के अन्तर हमने प्लाट हाउस में एक

संगीत-धमा की। बिन दो व्यक्तियों ने खाकर सबसे पहले मेरी स्त्री और मुझे अभिवादन किया वे नहीं पति और पत्नी थे, बल्कि जमी बोझे दिन पहले पत्नी शत्रु बन रही थी।”

ड० ह्यूरोक सम्भवतः अमेरिका का प्रथम कोटि का संगीतप्रयत्नक है। कोई बात बर्ष तक वह संगीत कला-विद्यार्थी-चेल्मियापिन, इसाबोरा डब्लन, और पब्लोसा जैसे कोकप्रसिद्ध कलाकारों-से काम लेता रहा है। श्री० ह्यूरोक ने मुझे बताया कि अपने पुनर्क मित्रान संगीत-विद्यार्थी के साथ व्यवहार कर के पक्ष पाठ जो मैंने सीखा वह था उनकी उपहास-जनक विविध प्रकृतियों के साथ सहायुक्ति, सहायुक्ति, और अधिक सहायुक्ति की आवश्यकता।

वह तीन वर्ष तक फियोडोर चेल्मियापिन के तमासी का परिचालक रहा। चेल्मियापिन एक सर्वोत्तम गायक था। उसका गाना सुनने के लिए बनता दूध पकती थी। तो श्री चेल्मियापिन नियन्त्र एक समस्या बना रहता था। वह एक किण्वे हुए बन्ने की तरह व्यवहार करता था। श्री० ह्यूरोक के अपने शब्दों में, “वह प्रत्येक प्रकार से एक नारकीय चीज था।”

उदाहरणार्थ, जिस दिन रात को चेल्मियापिन का गाना रक्खा होता था उस दिन वह श्री० ह्यूरोक को दोपहर के अवसग कोन पर बुला कर कहता, “मेरी तन्वित भाव बहुत खराब है। मेरा गला पका हुआ है। आज रात मेरे लिए गाना असम्भव है।” क्या श्री० ह्यूरोक उसके साथ वाद-विवाद करता? जरे, नहीं। वह जानता था कि परिचालक कलाकारों से इस प्रकार काम नहीं ले सकता। इसलिए वह भागता हुआ चेल्मियापिन के होटल में जाता। उस समय उसके चेहरे से सहायुक्ति उष्ण करती थी। वह रोद प्रकट करता हुआ कहता, “कितने दुःख का विषय है, कितने शोक की बात है। मेरे दुःखी मार्ग, मिसन्देह, दुःख नहीं था सकते। मैं आज का तमासा एकदम बन्द कर दूँगा। इससे आपको केवल दो सप्ताह बाकर की हानि होगी, परन्तु आपकी क्याति की तुलना में वह कुछ भी नहीं।”

तब चेल्मियापिन ऊन्ही रोंठ छोड़ कर कहता, “कदाचित् आपको कुछ देर से आना चाहिए था। मैंने बड़े आश्चर्य, और देखिए कि तब मेरी तन्वित कैसी है।”

मैंने बड़े निर ह्यूरोक सहायुक्ति उष्णता हुआ दौड़ कर उसके होटल में पहुँचा। फिर वह जय दिन तमासा बन्द कर देने पर जोर देता और

अब आपकी इस प्रशंसा की विद्वत् आत्मा है जो पानी बात को बात करता है वगैरह होती है कि आप सोचने हैं कि जिस व्यक्ति ने ऐसा अयोग्य बात किया है वगैरह जिसने सोची सी अविद्या भी लिखा है, उसका हाथ कटाना जिस देश से भी जाय। तब आप को उत्तर लिख रहा हूँ। फिर यदि आप बुद्धिमान हैं तो आप उन उत्तर को मरने की दशा में सरकार वाला क्या देखें। जो पिन ७ था उसे मिना ७ की विद्वत्ता व उत्तर में क्या जो पिन की दो दफ्ती ही है—और उस अवधि के वगैरह उन आप उसे निकालते तो आप उसे वही नहीं देखते। मैं भी और इसी शैली का प्रयोग किया। इसका प्रयोग मैं बैठ गया और कहा तक मुझसे बन गया उस नम्र से विद्वत्ता लिखी। उसमें मैंने कहा कि ऐसी भयानक व माता को जो निराशा होती है उसे मैं मर्जी नहीं अनुभव करता हूँ। परन्तु वह निश्चित वक्त मेरी अपनी इच्छा पर निर्भर करती थी। मुझे किसी वक्त विद्या में योग्यता रखनेवाले मनुष्य को पुनरावास और उल्लिखित उस विभाग व प्रधान कमिश्नरी की सिफारिश व अनुमति बन करना पाना-पक था। तो भी मुझे आता है कि आपका पुत्र जिस पक्ष पर इस समय है वही के ही व वक्त बात करता रहना विनम्र आप उससे आना रखती हैं। और इस उत्तर से वह समस्त हो गए और उसने मुझे लिखी कि जो कुछ मैं आपकी लिखा उत्तर लिख मुझे का है।

परन्तु जो निश्चित मैंने करके मेरी भी उसका गुरु ही व्यर्थ नहीं हो गया था। कुछ अन्तर व बाद कुछ एक दिवस मिली। वह देखने में उसके पति की और से भी वक्त उसकी हस्ताक्षरिणी भी नहीं थी जो नेप बूझते वही की थी। उसमें मुझे परामर्श दिया गया था कि वह विषय में अत्यन्तवश होने व उनकी भी को लाज अवसाद हो गया है। जिससे वह सादर पर केरी नहीं है और उसे वे व बहुत कुछ विस्तीर्ण हो गया है। क्या आप पहला नाम वाला है कर और उत्तर स्थान में उसके पुत्र का नाम रखकर उसे स्थाप्य बान न देंगे? मुझे एक और एक मिलना पड़ा वह उसके पति का नाम। इसमें मैंने लिखा कि मुझे आशा है रोग का निदान अशुभ प्रभावित होगा। आरोग्य पत्नी की योग्यता अवस्था के कारण आपको जो कुछ हो रहा है उसका आन्ते मैंका बेचना प्रयत्न करता हूँ। परन्तु जो नाम मैं पर के लिए मेरा पुत्र हूँ उसे वास्तव में वास्तव नहीं। जिस मनुष्य को मैंने निश्चित लिखा था वह वक्त हो चुका है। इस विद्वत् के मित्रों के बाद दो दिनों के भीतर हमने प्यार व हास्य में एक

सगीत बगाने की। दिन दो व्यक्तिवों ने आकर सबसे पहले मेरी बी और मुझे अभिसदन किया वे बड़ी पति और फनी है, यद्यपि अभी बोले दिन पहले फनी रहना लक्ष्य रही थी।”

इ० हुरोक सम्भवतः अमेरिका का प्रथम कोटि का संगीतप्रवक्ता है। कोई बात बरं वह संगीत कला विचारदों-वेस्त्रियामिन, हसाबोरा बहून, और एक्सेन्ना जैसे लोकप्रसिद्ध कलाकारों-से काम लेता रहा है। श्री० हुरोक ने मुझे बताया कि अपने गुरुकु विद्यालय संगीत-विचारदों के साथ व्यवहार कर के पक्षी पाठ जो मैंने सीखा वह था उनकी उपहास ननर विविध प्रकृतियों के साथ वहालुमृति, वहालुमृति, और अधिक वहालुमृति की आवश्यकता।

वह तीन वर्ष तक फियोडोर वेस्त्रियामिन के तमासे का परिचायक रहा। वेस्त्रियामिन एक सर्वोत्तम गायक था। उसका गाना सुनने के लिए जनता इट फरती थी। तो श्री वेस्त्रियामिन निरन्तर एक समस्या बना रहता था। वह एक विगरे हुए बच्चे की तरह व्यवहार करता था। श्री० हुरोक के अपने शब्दों में, “वह प्रत्येक प्रकार से एक नारकीय जीव था।”

उदाहरणार्थ, जिस दिन रात को वेस्त्रियामिन का गाना रसका होता था उस दिन वह श्री० हुरोक को दोपहर के समय कोल पर बुला कर कहता, “मेरी तन्विषत आज बहुत खराब है। मेरा गाना पका हुआ है। आज रात मेरे लिए गाना असम्भव है।” क्या श्री० हुरोक उसके साथ बाद-विवाद करता। अरे, नहीं। वह जानता था कि परिचायक कलाकारों से इस प्रकार काम नहीं ले सकता। इसलिए वह मानता हुआ वेस्त्रियामिन के होठक में जाता। उस समय उसके चेहरे से वहालुमृति टपका करती थी। वह खेद प्रकट करता हुआ कहता, “मिटने दुःख का विषय है, मिटने शोक की बात है। मेरे दुःखी मार्ग, निरन्धेद, तुम नहीं या सकते। मैं आज का तमासा एकदम बन्द कर दूँगा। इसके आसको केवल दो वहालुमृति आकर की शानि होगी, परन्तु आपकी क्याति की वृद्धि में वह कुछ भी नहीं।”

रव वेस्त्रियामिन कभी सौंठ छोड़ कर कहता, “कदाचित् आपको कुछ देर से जाना चाहिए था। पीच बने आइए, और देखिए कि तब मेरी तन्विषत कैसी है।”

पीच बने फिर हुरोक वहालुमृति टपकाता हुआ शौड कर उसके होठक में पहुँचता। फिर वह उस दिन तमासा बन्द कर देने पर मोर देता और

अब आरम्भ के प्रकार की विद्वत्ता आती है। तो पहले बात को ध्यान
करते हैं कि वह लेखी है कि आप लोगन के विभिन्न विभिन्न धर्मों के
विषयों के बारे में विचारों को भी आपस में मिलाना है। उसका नाम पदोप
विचार है। यह बात की बात। यह बात का उत्तर मिलता है। फिर भी आप
विचारमान हैं। यह आप उस उत्तर को सब की दृष्टि में समझकर समझकर देखें।
हो कि न आप उस विचार को एक विद्वत्ता के उत्तर में समझें। हो कि न
समझें। हो कि न और उस विचार के पक्षों में आप उस विचार को आपस में
नहीं नहीं देखें। (हैं) भी की बात की बात का उत्तर मिलता है। यह बात का
यह बात और है। यह बात का उत्तर मिलता है। यह बात का उत्तर मिलता है।
हैं कि न आप उस विचार को एक विद्वत्ता के उत्तर में समझें। हो कि न
समझें। हो कि न और उस विचार के पक्षों में आप उस विचार को आपस में
नहीं नहीं देखें। (हैं) भी की बात की बात का उत्तर मिलता है। यह बात का
यह बात और है। यह बात का उत्तर मिलता है। यह बात का उत्तर मिलता है।

यह बात की विद्वत्ता में करके देखें। यह बात की विद्वत्ता में करके देखें।
हो कि न आप उस विचार को एक विद्वत्ता के उत्तर में समझें। हो कि न
समझें। हो कि न और उस विचार के पक्षों में आप उस विचार को आपस में
नहीं नहीं देखें। (हैं) भी की बात की बात का उत्तर मिलता है। यह बात का
यह बात और है। यह बात का उत्तर मिलता है। यह बात का उत्तर मिलता है।
हैं कि न आप उस विचार को एक विद्वत्ता के उत्तर में समझें। हो कि न
समझें। हो कि न और उस विचार के पक्षों में आप उस विचार को आपस में
नहीं नहीं देखें। (हैं) भी की बात की बात का उत्तर मिलता है। यह बात का
यह बात और है। यह बात का उत्तर मिलता है। यह बात का उत्तर मिलता है।

सगीत-रम्य थी। दिन दो व्यक्तिगणों ने आकर अपने पहले मेरी ली और सुबे खमियान किताबें लीं पति और फनी ये, यद्यपि अभी दोपहर के दिन पहले पत्नी बिना लकड़ रहीं थी।"

४० हुरोक सम्भवतः अमेरिका का प्रथम कोर्टि का संगीतमयक है। फोर्ड वीथ वर्ष तक यह संगीत कला-विचारों-वैलियासिन, इसकोय कटून, और एकोया जैसे कोकमिद कलाकारों-से काम लेता रहा है। श्री० हुरोक ने मुझे बताया कि अपने हुरोक मित्राव संगीत-विचारों के साथ व्यवहार कर वे पक्ष पाठ जो मैंने सीखा वह था उनमें उपहास जनक विभिन्न प्रकृतियों के साथ सहायुक्ति, सहायुक्ति, और अधिक सहायुक्ति की आवश्यकता।

यह तीन वर्ष तक फियोडोर वैलियासिन के समानों का परिचायक रहा। वैलियासिन एक सर्वोत्तम गायक था। उसका गाना सुनने के लिए जनता दूर जाती थी। तो श्री वैलियासिन निरन्तर एक कमरा बना रखा था। वह एक बिगड़े हुए कम्बे की तरह व्यवहार करता था। श्री० हुरोक के अपने शब्दों में, "वह प्रत्येक प्रकार से एक नारकीय जीव था।"

उदाहरणार्थ, किन्तु दिन रात को वैलियासिन का गाना रक्ता होता था उस दिन वह श्री० हुरोक को दोपहर के लगभग कोन पर बुला कर कहता, "मेरी व्यक्तिगत आज बहुत खराब है। मेरा गाना पका हुआ है। आज रात मेरे लिए गाना असम्भव है।" स्वा श्री० हुरोक उसके साथ बह-विवाद करता। अरे, नहीं। वह जानता था कि परिचायक कलाकारों से इस प्रकार काम नहीं ले सकते। इसलिए वह मनाया हुआ वैलियासिन के होठों में बाधा। उस समय उसके चेहरे से सहायुक्ति टपका जाती थी। वह रोद मकट करता हुआ कहता, "किन्तु तुम का विषय है, किन्तु योक्त की बात है। मेरे दुःखी मार्ग, निरन्तर, तुम नहीं या कहते। मैं मान का समाधान प्रथम वर्ष कर हूँ। इसके आसपास केवल दो वरुण बाहर की हालि होगी, परन्तु आपकी सहायि की दृष्टि में यह कुछ भी नहीं।"

तब वैलियासिन कभी चौंछ होकर कर कहता, "कदाचित् आपको कुछ देर से जाना चाहिए था। पौच सब आरथ, और वैलिय कि तब मेरी व्यक्तिगत कैसी है।"

पौच जले फिर हुरोक सहायुक्ति जन्मता हुआ पौच कर उसके होठों में पहुँचता। फिर वह उस दिन समाधान कद कर देने पर जोर देता और

बेकिमानिन बीच निश्चात छोड़कर कहता अच्छा आप तनिक और देर दे आइए। सम्भव है तब तक मेरी तबियत ठीक हो जाय।'

सात बज कर तीन मिनट पर महान गायक गाना स्वीकार करता पण्ड केवल इस समझौते के साथ कि श्री हुरोक रगमच पर आकर बोपना करेंगे कि बेकिमानिन को बहुत उरुम हो रहा है जिससे स्वर अच्छा नहीं रहा। श्री हुरोक छूट बोल्ता और करता कि मैं ऐसा ही करूँगा क्योंकि वह जानता था कि गायक को रगमच पर लाने का और कोई उपाय ही नहीं।

डाक्टर आर्बर आठ गेहूँ अपनी सुन्दर पुस्तक 'विकासमन्थनी' ज्यो विश्राम (एम्पूकेशनल साइकोलॉजी) में कहता है—

मानव जानि सन्तुष्टि की समझ जानता करती है। शिष्ट उत्सुकतापूर्वक अपनी हानि का अध्ययन करता है। बरन् प्रचुर सन्तुष्टि पाने के लिए वह वा सोच भी लगा देता है। इसी अभिप्राय से बहरत लोग अपने-अपने बल दिलाकाते अपनी दुर्पटनाएँ, रोग विनोयत डाक्टरी आपरेषनों की छोटीछोटी बातें सुनाते हैं। वास्तविक वा कल्पित विपत्तियों के लिए 'आम-इवा,' 'जिई' अद्य में कायत एक विश्व-वापी प्रथा है।

इसलिए यदि आप लोगों को अपने विचार का बनावना चाहते हैं तो यथा विवश है—

हृत्ते व्यक्त के विचारों और अभिकाप्यों के साथ सन्तुष्टि प्रकट कीजिए।

लोगों को अपने विचार का बनाने की बारह रीतियाँ

इसकी जम्मा

एक प्रार्थना जो प्रत्येक व्यक्ति पसंद करता है

मेरा पालन-पोषण मिस्त्री में जैस्सी जेम्स ग्राम के किनारे पर हुआ था और मैंने किनारने, मिस्त्री, में जेम्स की गाड़ी देखी है, वहाँ जैस्सी जेम्स का पुत्र अब तक रहता है।

उसकी माया मुझे कहानियाँ सुनाया करती थी कि जैस्सी किस प्रकार रेल गाड़ीनों को लुट लेता और बंदकों पर छापा आस्ता और फिर फ्फोस के किसानों को रुपया दे देता था ताकि वे अपनी गिरवी रखी हुई वस्तुएँ छुड़ा लें।

जैस्सी जेम्स समबद. अपने को हृदय में एक आदर्शवादी समझता था, जिस प्रकार, उसके दो पीढ़ी बाद, डच डॉक्टर, कोसे और एड कपोन समझते थे। अपनी बात तो यह है कि प्रत्येक मनुष्य जिससे आप मिलते हैं—यहाँ तक कि वह मनुष्य जो जिसे आप दर्पण में देखते हैं—अपने लिए बड़ा भारी सम्मान रखता है, और अपने विचार में निःस्वार्थ और सुमग होना पसंद करता है।

ज० पायरपोण्ट मोर्गन, अपने एक विश्लेषणात्मक मध्यम में, कहता है कि सामान्यतः मनुष्य दो हेतुओं से काम करता है, एक जो सुनने में अच्छा लगता है और दूसरा जो वास्तविक होता है।

मनुष्य स्वयं वास्तविक हेतु पर विचार करता है। आपको उस पर नज़र देने की आवश्यकता नहीं होती। परन्तु हम सब, हृदय में आदर्शवादी होने से, उन हेतुओं पर विचार करना पसन्द करते हैं जो सुनने में अच्छे लगते हों। इस लिए, लोगों के विचारों को बदलने के लिए, मज़े हेतुओं के नाम पर प्रार्थना करो।

क्या यह बात इतनी मामूली है कि व्यापार में काम नहीं दे सकती? आइए देखें। हम ऐनलिखलेनिया के अन्तर्गत ग्लिनोस्टन की फॅरेल्ल-मिचल्ल कंपनी के हिमिस्टन ज० फॅरेल्ल की दशा को लेते हैं। श्री० फॅरेल्ल का एक अचान्तु

किरायेदार या जो छोड़ जान की चमकी देता था। किरायेदार का पट्टा बचन डालर मालिक पर अभी चार मास के लिए और या उस पर भी उसने, पट्टे की कुछ परगना न करन नोटिस दे दिया कि मैं तुम्हें मकान खाली कर रहा हूँ।

श्री परचने ने मेरे बगम कहा तुम्हारा कुछ काम है छोड़ कर खाली करन मेरे मकान में रहे व और बड़ी बच का सबल बहुमुख्य भाग होता है। मैं जानता था कि पतझड़ के पहले उसे फिर किराये पर खाली कर डिन होगा। मैं देख रहा था कि मैं तो ही बीच गिर कर रहे हैं—और निराश कीमिद मरी बीसों मास हा गम।

अब साधारण रूप से मैं उस किरायेदार को शोक देता और उसे अपना पट्टा बुझाया पाने को कहता मैं उसे बताता कि यदि तुम मकान छोड़ने तो तुम्हें गैर सारा किराया तुम्हें देना पड़ेगा—और मैं के कहता हूँ, और के बीया।

तथापि अगला पड़ा करने के बजाय मैंने एक बात बचने का निराश किया। इसलिए मैंने इस प्रकार कार्य आरम्भ किया। मैंने कहा श्री जो, मैंने आपको कहा तुम की और अब तक भी तुम्हें निराश नहीं होता कि आपका अमियाव मकान छोड़ देने का है। मैं कई वर्ष से मकानों को किराये पर पट्टे का बचा कर रहा हूँ। इससे तुम मानवी प्रकृति के सच में कुछ विचार मिली है। उसके आधार पर मैंने आपको अपना बचन पाने वाले मनुष्य में प्रथम स्थान पर रखता है। वास्तव में तुम्हें अपनी बात का इतना निराश है कि मैं गलत ब्यापारी को तैयार हूँ।

अब मेरा प्रस्ताव यह है। अपने निवास को कुछ दिन के लिए मेरा घर रख दीमिद और इस पर विचार कीमिद। यदि आप आज और महीने की पहली तारीख के बीच अब आपका किराया देव होता है मेरे पास छोड़ कर आरंभ और कहेंगे कि अभी तक भी आपका संकल्प मकान छोड़ जाने का है तो मैं आपको बचन देता हूँ कि मैं आपके निराश को अन्तिम समझ कर स्वीकार कर हूँगा। मैं आपको बड़े जाने का अधिकार दे हूँगा, और अपने मन में स्वीकार कर हूँगा कि मेरा निवास गलत था। परन्तु मेरा अब तक भी निराश है कि आप अपने बचन के पकड़े हैं और अपने ठेके पर दृढ़ रहेंगे। क्योंकि अन्त को हम या तो मनुष्य हैं या मर्कट—इन में से कोई एक करना हमारे अपने हाथ में है।

अच्छा अब क्या माह आया तो यह महाशय मेरे पास आया और अपने हाथ से किराया दे गया। उसने बताया कि उसने और उसकी पत्नी ने

इस विषय पर मझी भोंति बातचीत की है—और मकान न छोड़ने का निश्चय किया है। वे इस परिणाम पर पहुँचे हैं कि पढ़ते की शर्त को पूरा करना ही एक मात्र प्रतिष्ठा की बात है।”

जब स्वर्गीय लार्ड नार्मन्सिक्क ने देखा कि एक सम्मानार्थक उनका वह चित्र लगा रहा है जिसे वे प्रकाशित कराना नहीं चाहते थे, तो उन्होंने सपादक को एक लिट्टी दिखाई। परन्तु क्या उसमें लिखा, “कृपया मेरा वह चित्र जागे को न छापिए, मैं इसे पसंद नहीं करता।” निश्चय नहीं, उन्होंने एक मात्र हेतु के नाम पर धर्मना की। उन्होंने उस सम्मान और प्रेम के नाम पर उससे धर्मना की जो हम सब मातृ शक्ति के लिए रखते हैं। उन्होंने लिखा, “कृपा करके यह जागे को मेरा वह चित्र न छापिए। मेरी माता इसे पसन्द नहीं करती।”

जब जीव ड० रॉक वॉल्डर, बर, ने समाचार-पत्रों के फोटोग्राफों को उसके बच्चों के चित्र लेने से मना करना चाहा, तो उसने भी उनसे यह हेतुओं के नाम पर ही धर्मना की। उसने यह नहीं कहा, “मैं उनके चित्र छापाना नहीं चाहता।” बच्चों को हानि पहुँचाने से परहेज करने की जो गहरी अभिलाषा हम सब में है, उसीके नाम पर उसने धर्मना की। उसने कहा, “तुम्हें, तुमसे कोई बात छिपी नहीं। तुम में से कुछ को अपने भी बच्चे होंगे। तुम जानते हो कि लोकों का लोक में बहुत अधिक प्रसिद्धि पाना अच्छा नहीं होता।”

जब येन-मिवाली साहरत ह० क० कर्टिस ने अपना वह धानधार व्यवसाय प्रारम्भ किया जो उसे, बि केटरने इवनिंग पोस्ट और केरीज होम जर्नल के स्वामी के रूप में, लाखों का बनी बना देने की या-सब, जैसे दूसरी पत्रिकाएँ पुरस्कार देती थीं, जैसे वह पुरस्कार देने में असमर्थ था। केवल अपना लेखर लिखने के लिए वह प्रथम कोटि के लेखक विनये पर प्राप्त नहीं कर सकता था। उदाहरणार्थ, उसने ‘लिथक विमन’ की अमर लेखिका, लैराम एजर्कोट्ट की जो, जब वह अपनी समाप्ति के अन्त्यतम विषय पर पहुँची हुई थी, उस छिलने के लिए मना किया, और वह इस प्रकार कि उसने जो वाक्य का पैर, उसको नहीं, बल्कि उसकी प्रिया दत्तन्य सस्या को मेका।

अविधवाओं मनुष्य वहाँ कह सकता है—“अरे, वह निश्चय सामग्री नार्मन्सिक्क और रॉक वॉल्डर या किसी मादक उपन्यासकार के लिए लिखकर ठीक है। परन्तु, तुम्हारी बीरता सब जानें जब तुम, दिन कठोर लोगों से मुझे निश्चय दृढ़ करने पाते हैं, उनमें सबसे काम लेकर दिखाओ।”

जाकरा सिंग गीत हो सरगा ६। का भी चीख रोती नहीं तो क्यों
होगा म काम न म नौ १ हा क- ऐसी बात है जो सब मनुष्यों के लिये
कल्याण म काम नगी । १। सिंग म नमन नार प्राप्त कर रहे हैं बाँ म न
नम नम सगुह है १ निर ह-मन क्या है ? बाँ मान कन्दु नहीं है, व
निर न्याय करन का नम देवन ।

१२१ १। मैं ममना के घर पुगल रिवायी ममन म ममन हाथ
मुनो हु- इन स- कहानी का प- कर आप प्रसन्न हाथ ।

एक मांग कम्पनी न- माहडा न उनर सिंग सिंग दुए काम न सिंग
मुक-स नमन कर सिंग। इसी भी मा-क मे सारे सिंग का प्रनवा नहीं सिंग
परन्तु म एक १ हाथ दिया कि को- एक सच गलन ग्यावा गया है। मा-क
प्रमम म माहन न सिंग दुए काम न सिंग हस्ताक्षर सिंग व- इस सिंग क-
जाली थी नि य- और हैता कहा भी । वह पहली मूक भी ।

इन घर स-क दुए सिंग का कम्पनी ह-कहा करने न सिंग कम्पनी न कम्प
चारिषा न १। उपाय सिंग के कहे । क्या मानम-मन है कि उनको सगुह है ?

१-उमले प्रकक माहक न पान आकर सार सगुहो मे कहा कि ह-
मा-स बहुत सिंग का सिंग मुनो सिंग केने माए है ।

२-उ-ले य- बहुत दस कर सिंग कि कम्पनी स- प्रकार स- कम्पनी
है और सिंगुह कम्पनी है । इसलिए आन स- प्रकार स- कम्पनी कर है और
सिगुह कम्पनी पर है ।

३-उ-ले मा-क स- कहा कि कम्पनी को सिंगना मोदो का काम है उसना
मुमका कम्पनी स-म म भी नहीं हो सकता । इसलिए वह सिंग मा- भी है ।

४-परिणाम-मे कहत करत व ।

कहा इन न स- सिंगी सिंगि क- मा-क सारी और कसा मुकता हो गया ।
इसका उपाय आन स-न दे सकन है ।

अब ममना कम्पनी स-क मुक-क गया और ममना म मुक-कमा हाथ करन
की सगुह हु- स-सिमा-स स- दस कर ममान म-मन का आन गया । उसने
इन बाँ-मन मा-न का मनुष्यमान किया । उसे पता लगा कि वे स- जलने
सिग कम्पनी मुक-क वेन न सिंग मसिग है । हमारे वहाँ कु-उ म-करी है-कम्पनी कम्प
करने की हमारी सिंगि मे कोर माटी होन है । इसलिए उसने मेमन स- उपाय

को बुझा कर उन न देने वाले ग्राहकों से अपना वसूल करने को कहा।

श्री० डामस ने इस सबब में जो कुछ किया वह इस प्रकार है।

१. श्री० डामस कहता है, "मैं भी उसी प्रकार ग्राहक से बहुत दिन के भेजे हुए बिल का खयाल ही लेने गया—ऐसे बिल का भिसे हम जानते थे कि विल-ड्रक ठीक है, परन्तु उसके विषय में मैंने एक भी शब्द नहीं कहा। मैंने समझाया कि मैं माहूम करने आया हूँ कि कंपनी ने क्या किया था, या वह क्या नहीं कर सकी थी।"

२. "मैंने वह बात साब कर दी कि जब तक मैं ग्राहक की सारी बात न सुनूँ तब तक मैं अपनी कोई सम्मति नहीं दे सकता। मैंने उसे बताया कि कंपनी निम्नलिखित होने की प्रतिज्ञा नहीं करती।"

३. "मैंने उसे कहा कि मेरी विद्युच्चाली केवल आपकी कारमें है, और कि आपकी कार के संवत्स में जितना आपको खान है उतना सवार में किसी दूसरे को नहीं, कि आप इस विषय में प्रमाण है।"

४. "मैंने उसे बोझने दिया और आप, जिस अनुप्रास और सहायभूति के साथ वह चाहता था—आशा करता था—उसकी बातें सुनता रहा।"

५. "अन्ततः जब ग्राहक की मानसिक अवस्था इस योग्य हुई कि वह सुनिश्चयपूर्वक बात सुन सके, तो मैंने सारी बात उसके सामने रख कर निरपेक्ष दृष्टि से विचार करने को कहा। मैंने मद्र हेल्थों के नाम पर उससे प्रार्थना कि। मैंने कहा, 'पहले मैं आपको बताया चाहता हूँ कि मैं भी अनुमत्त करता हूँ कि इस मामले को तुरंत तरह से विचार दिया गया है। हमारे प्रतिनिधि ने आपको कहा दिया है, तब किया है और चिन्ता है। ऐसी बात कभी नहीं होनी चाहिए थी। इसे इसका खेद है, और कंपनी के प्रतिनिधि के रूप में मैं आपसे क्षमा माँगता हूँ। यहाँ बैठ कर मैंने जो आपका पक्ष सुना है, उससे मेरे मन पर आपकी न्याय-मित्रता और धैर्य का छिन्का बैठ गया है। और जब, क्योंकि आप न्याय-मित्र और धैर्यवान् हैं, मैं आपसे कहना चाहता हूँ कि मेरे लिए कुछ कीजिए। वह कुछ ऐसा है जिसे जितनी जल्दी तरह आप कर सकते हैं वैसे कोई दूसरा नहीं कर सकता, इस कुछ के विषय में जितना आप जानते हैं उससे अधिक दूसरा कोई नहीं जानता। यह आपका बिल है, मैं जानता हूँ कि इसे ठीक उसी प्रकार तय करने के लिए आपसे कहना, जैसे यदि आप मेरी कम्पनी के प्रेसीडेन्ट होते तो तय करते, मेरे लिए कोई हर की बात नहीं। मैं सब कुछ आप पर छोड़ता

हैं। मां आद कहेंगे वही बिना जायगा।

‘क्या उसने बिल ठम कर दिया ? उसने निष्पक्ष ही ठम कर दिया। और इसमें उसे झूठ भी लगा। बिल १५ डाकर से ४ डाकर तक के-पर क्या माहक ने इसका सर्वोत्तम अंश अपने को दिया ! हाँ, उनमें से एक ने दिया ! उनमें से एक ने हागड़े वाले छर्न में से एक पैसा भी देने से इनकार कर दिया। परन्तु सब पौधों ने इसका सर्वोत्तम अंश अपनी को दे दिया। और सारी बात का निचोड़ यह है—अगले दो वर्ष में हमने इन कहीं माहकों के हाथ नहीं करे बेचीं।

श्री दामोदरकाँटाई अनुमद ने मुझे सिखाया है कि जब माहक के नियम में कोई अन्यायी न प्राप्त हो सके तो सबसे अच्छी बात यही है कि उसे निष्पक्ष, सच्चा सरल और सचों के बीच होने का एक बार विस्तार करा दिया जाय पर उनको पुनः के लिए सम्मत् मान कर ही कोई कार्य किया जाय। इसके धर्मों में या अधिक स्पष्ट रूप से यह तो इस तरह कह सकते हैं कि लोग ईमानदार हैं और अपने लोगों को बुझाना चाहते हैं। इस नियम के अन्वय में अनेकानेक बहुत बोझ हैं और मुझे विश्वास हो चुका है कि जिस व्यक्ति में भोला देने की प्रवृत्ति है वह आप उसे अनुमद करा कि आप उसे निष्पक्ष सच्चा न्याय प्रिय और सरल समझते हैं तो अधिकतर अन्यायों में वह आपने काम बहुत अनुमद जनहार करता है।

इसलिए यदि आप लोगों को अपने विचार का बनाना चाहते हैं, तो जया-नव इसमें विषय पर चकना बहुत अच्छा है—

सब हेतुओं के पास पर मार्गवा कीजिए।

लोगों को अपने विचार का बनाने की बारह रीतियाँ

स्वारहर्षो अज्यात

सिनेमा यह करता है । रेडियो यह करता है ।
आप क्यों नहीं यह करते ?

कुछ वर्ष हुए, फिलिडेलफिया इंजिनियरिंग इन्स्टीट्यूट के विरुद्ध कानाफूसी कर के उसे बंदनाम किया जा रहा था । एक द्वेष-पूर्ण झोका-प्रवाद फैलाया जा रहा था । विज्ञापन-दाताओं से कहा जा रहा था कि इस समाचार-पत्र में विज्ञापन बहुत अधिक रहते हैं और समाचार बहुत थोड़े इसलिए अब पाठकों के लिए इसमें कोई आकर्षण नहीं । इसका दुरत कोई उपाय करना आवश्यक था । इस झूठे अपवाद को दवाना पड़ा ।

परंतु किस प्रकार ?

यह इस रीति से किया गया ।

इन्स्टीट्यूट ने एक सामान्य दिन अपने एक नियमित सस्करण से सब प्रकार की सारी पाठ्य-सामग्री काट ली, और उसका बर्गीकरण करके पुस्तकालय बना दी । पुस्तक का नाम रखा गया 'एक दिन' । इसमें ३०७ पन्ने के—जो दो बालक की पुस्तक में होते हैं, वो भी इन्स्टीट्यूट ने वे सब समाचार और विशेष सामग्री की दिन छापी, और दो बालक (आमतौर पर बच्चे) को नहीं, बल्कि दो सैण्ट (दो आने) को बेची थी ।

उस पुस्तक के छपने से जनता को स्पष्ट विदित हो गया कि इन्स्टीट्यूट में बहुत अधिक मनोरंजनक पाठ्य-सामग्री रहती है । जितना उज्ज्वल रूप से, जितना विशालपंक्त रूप से, जितना मनोरंजनक रूप से इस बात ने सचवाई को प्रकट किया उतना कई दिन तक ब्रिवाज लगाने और केवल बातें करने से न हो सकता ।

कैप्टन गुरी और जन्म कोफमैन कृत "छोमैनशिप इन बिजनेस" पढ़िये—इसमें ऐसी उल्लेखक विधियों का वर्णन है जिनसे तमाशा करनेवाले लोग खूब

बन बंदोखे हैं। इलेक्ट्रोडायन अपने रोपिबरेटर (साथ पदार्थ की संरक्षित रखने का ताप प्रणामक यंत्र) की निष्पत्ति का नाटक दिखाने के लिए प्रभावित ग्राहक के कान के पास बिनासलाई बना कर रोपिबरेटर बेचता है। सिपर्स रोषक की सूफान की १ डाक्टर १५ सेंक की एड सोर्न के हस्ताक्षर वाली टोपियों की सूची में किस प्रकार व्यक्तिगत का प्रवेश है। किस प्रकार बार्न बैलब्रीम प्रकट करता है कि डिब्बे वाले सिद्धि की प्रदर्शन को बढ़ कर देने से ८ प्रति सैकड़ा मोटा कम हो जाते हैं। प्रत्याशित ग्राहकों को बॉलों की दो सूचियों दिखा कर पत्ती सिद्धि किस प्रकार सम्युरिद्धि में बेचता है—पॉच बर्न हुए प्रत्येक सूची का मूल्य १ डाक्टर था। वह प्रत्याशित ग्राहकों से पूछता है कि वे कौन सी सूचियाँ खरीदेंगे। बल्की से। प्रचलित बाजार के मौकड़ों से पता लगाता है कि एक (निष्पत्ति उसकी) सूची के दाम बढ़े। कीटग्रहक का ताप प्रत्याशित ग्राहक का ध्यान आकर्षित करता है। किस प्रकार मिथी भावना धीरे धीरे रास्ता बना कर निष्पत्ति में पहुँचता है और किस प्रकार सिद्धि पर उसका का नाम होने से कारखाना बीमाके से बच जाता है। किस प्रकार ईस्टर एयर काह्मल लड़क की पट्टी पर जिसमें एक सिद्धि लगी होती है लोगों को हफ्ता करके निष्पत्ति हैं कि हमारे हवाई बहाज में इस प्रकार बना होती है। किस प्रकार हेरी अलेक्जेंडर अपने माक और एक प्रतिहन्त्री के माक के बीच कथित कुछली का ग्राहकास्त करके अपने सेल्फ मैनों को उद्देशित करता है। किस प्रकार मिठाई के प्रदर्शन पर प्रकाश का बच्चा अचानक एक कर बिज्जी को डुगुना कर देता है। किस प्रकार क्रिसमस अपनी करों पर हाथी लड़ा करण उनका विभाजन सिद्ध करता है।

‘यूयार्क निस्वनिवाध्य के रिचर्ड बोर्डन और एडविन बाल ने माक बेचने के लिए की गई १५ मीटोका निष्पत्ति निवा। उन्होंने यह कैसे खींची जाती है’ नाम की एक पुस्तक लिखी और उसमें उन्होंने सिद्धांतों को एक व्याख्यान बेचने के लक्ष्य सिद्धांत में प्रस्तुत किया। बाद की एक सिनेमा फिल्म बना दी गई और उसकी बड़ी-बड़ी कंपनियों के माक बेचने वाले मौकड़ों को दिखाई गई। वे अपने शोध से माहम किए हुए सिद्धांतों की प्रत्येक व्याख्या ही नहीं करते—बल्कि वे प्रस्तुत उनका अभिनय करने दिखाते हैं। मिनी की ग्रीक और गलत रीति दिखाने के लिए, वे मोटा-गल के सामने मौखिक बहाराएँ करते हैं।

यह युग प्रत्येक बात की नाटक के रूप में प्रकट करने का है। लपार्ड का

वर्णन मात्र पर्याप्त नहीं। सच्चाई को उज्ज्वल, मनोरञ्जक, और नाटकीय बनाना आवश्यक है। आपको दोमैनशिप (समाप्ति दिखाने वाले की कला) का उपयोग करना पड़ता है। सिनेमा वाले यह करते हैं। रेडियो वाले यह करते हैं। और यदि आप जनता का ध्यान आकर्षित करना चाहते हैं तो आपको भी यह करना पड़ेगा।

फॉक्स की सिफ़रों में माल सवा कर रखने (विण्डो डिस्प्ले) के विशेषज्ञ नाटक बना देने की प्रचण्ड क्षमता को जानते हैं। उदाहरणार्थ, एक चूहों का नया विष बनानेवाले ने सिफ़रकी-प्रदर्शन में दो जीते चूहे रख दिये। उनको देखने के लिए हस्ते लोग आए कि उस सप्ताह उनकी विक्री पहले से पॉन्च गुना हो गई।

जि अमेरिकन बीकली के जेम्स वॉयण्टन को छद्म मार्केट-रिपोर्ट प्रस्तुत करती थी। उसकी फर्म ने एक प्रमुख मारके की कोल्ड फ्रीज का विस्तीर्ण अध्ययन अभी समाप्त किया था। भाव को घटाने का प्रश्न सामने था, इसलिए, स्वीकृत तत्वों की सुरक्षित आवश्यकता थी। विज्ञापन-ध्वे के एक बहुत बड़े-और बहुत भयानक-मनुष्य के प्रादुर्भाव बनाने की प्रत्याशा थी।

पहले एक बार उसके पास हो भी जाए, परन्तु काम नहीं बना था।

श्री वॉयण्टन स्वीकार करता है, "पहली बार जब मैं उससे मिला, तो अनुसंधान में प्रयुक्त होनेवाली विधियों की ध्वनि की वृद्धि में एक बार मैं इधर उधर मटक गया। उसने वृद्धि की, और मैंने भी वृद्धि की। उसने मुझे कहा कि तुम गलती पर हो और मैंने यह सिद्ध करने का बल किया कि मैं ठीक हूँ।

"मैंने अन्त को अपनी बात मनवा ली, जिससे मुझे अपने आपको सन्तोष हुआ-परन्तु मेरा समय हो चुका था, मेट समाप्त हो गई थी, और मैंने अभी तक भी कोई परिणाम उत्पन्न नहीं किया था।

"दूसरी बार, मैंने ऑकड़ों और दूसरी बातों की तालिकाएँ प्रस्तुत करने का कष्ट नहीं किया। मैं इस मनुष्य से मिलने गया, मैंने अपनी बातों को नाटक के रूप में उपस्थित किया।

"जब मैंने उसके कार्यालय में पग रक्ता, वह कोन पर किसी से बातचीत कर रहा था। जब वह अपनी बातचीत समाप्त कर चुका, तो मैंने इन्फेस प्रोफ़ा और कोल्ड फ्रीज के बत्तीस डिब्बे निकाल कर चक्कम से उसकी मेज पर रख दिए-वह जानता था वे सब उसकी फ्रीज के प्रतिद्वन्द्वी हैं।

‘प्रत्येक डिब्बे पर मैंने व्यावसायिक अनुसन्धान के परिणाम लिख कर बाँचे हुए थे। प्रत्येक अपनी कहानी संक्षेप में और नाटकीय ढंग से सुना रहा था।’

परिणाम क्या हुआ ? ”

‘मिचकुल कोई बहस नहीं हुई। वह कुछ नहीं, कुछ निश्चय बात थी। उसने पहले कोसल कीम का एक डिब्बा उठाया फिर दूसरा और उस पर किसी हुई बातें पढ़ी। एक मिश्रित चर्चाकार होने लगा। उसने अतिरिक्त प्रश्न भी पूछे। उसे इनमें सीम अनुदाग हो गया। उसने कुत्ते अपनी बातें बताने के लिए मूल्य इस मिनट निश्चय परन्तु इस मिनट बीत गये बीस मिनट बाकी मिनट और बँटा बीस गया हम अभी बातें ही कर रहे थे।’

‘इस समय भी मैं वहीं बात उसके सामने रख रहा था जो मैंने पहले रखी थी। परन्तु इस बार मैं नाटकीय ढंग का समाप्ति बिलाने की कला का उपयोग कर रहा था—और इसने कितना बड़ा अन्तर उत्पन्न किया।’

इसलिए यदि आप लोगों को अपने विचार का बनाव चाहते हैं तो व्यावहारिक विषय है—

अपने विचारों को बाह्य का रूप दो।

लोगों को अपने विचार का बनाने की बारह रीतियाँ

बारहवाँ अध्याय

जब कोई दूसरी चीज़ काम न दे, तो
इस का प्रयोग कर के देखो

चार्ल्स स्वेव के पास एक मिछ का मनेज या जिसके आदमी अपने
हिससे का पूरा काम नहीं देते थे।

स्वेव ने पूछा, "क्या कारण है कि आप का ऐसा योग्य मनुष्य मिछ से
उतना काम नहीं करा सकता जितना कि उसे करना चाहिए ?"

मैनेजर ने उत्तर दिया—“मुझे माउम नहीं। मैंने आदमियों को कुल
छाया है, मैंने उनको उतेलित किया है, मैंने उन को मय्य दी है और
अभिधाप दिया है, मैंने उनको विष्कारा हे जीर निकाल देने की धमकी दी
है। परन्तु कोई चीज काम नहीं देती। वे कुछ करते ही नहीं।”

संयोग से इस समय दिन की समाप्ति थी, रात की बारी के मजदूर काम
पर आनेवाले थे।

स्वेव ने कहा, “मुझे चॉक का एक डुगड़ा दीजिए।” तब निरुत्तम
सबे मनुष्य को सभोधन करके उसने पूछा, “आज तुम्हारी टोली के मजदूरों
ने काम के कितने हस्ते किए हैं ?”

“छ।”

बिना कोई शब्द बोले, स्वेव ने फर्श पर चॉक से मोटा सा छ' लिप दिया,
और वहाँ से चला गया।

जब रात की बारी के मजदूर आए और उन्होंने “६” लिखा देखा, तो
उन्होंने उसका अभिप्राय पूछा।

दिन की बारी के मजदूरों ने कहा, “बड़ा मालिक आज यहाँ आया था।

उसने हमसे पूछा हमने जाब कितने हस्ते किए हैं ? हमने कहा छ । उसने इसे चोंक से पक्ष पर कित्त दिया ।

दूसरे दिन सवेरे खेव फिर मिठ में से होकर निकला । रात के मचपूरी ने "६" मिठा कर उसके सान पर मोटा था "७" कित्त रक्खा था ।

अब आगले दिन सवेरे दिन की बारी के मचपूर आए । उन्होंने पक्ष पर चोंक से मोटा था "७" कित्त देखा । इसलिए रात की बारी वाले समझते हैं कि हम दिन की बारी वालों से अच्छे हैं, ठीक है न ! अच्छा हम भी रात की बारी वालों को दो एक हाथ दिखाएंगे । वे अस्ताह के सात काम में छूट गये और सवेरे काम छोड़ते समय पीछे एक बहुत बड़ा और लींग होकने योग्य '१' छोड़ गए । काम की मात्रा ऊपर उठने लगी ।

बोले ही दिनों में वह मिठ को माक बनाते में पछरी हुई थे काम में उस कारखाने की सब मिठा से बढ़ गई ।

सिद्धान्त क्या है !

चार्ल्स खेव को अपने ही सपनों में कहने सीखिए । 'खेव कहता है 'काम करने की विधि यह है कि प्रतियोगिता को उत्तेजित किया जाय । मेरा जमि प्राय मकम, स्वभा-सौचने की रीति से नहीं बरत् बढ़ जाने की जमिजापासे है ।'

बढ़ जाने की जमिजापा ! ककडार ! बीड़ा उठाना ! खेवद वाले मनुष्यों को उत्तेजित करने की समोष रीति है ।

कहार की ककडार के बिना विरोडोर कचवेस्ट संयुक्त राष्ट्र अमेरिका का कभी राष्ट्रपति न बन सकता । वह जमी क्यूबा से वापस आया ही था कि उसे न्यूयार्क स्टेट की गवर्नरी के लिए चुन लिया गया । विरोधी दल ने पता लगाया कि वह उस स्टेट का कानून समझ नहीं । कचवेस्ट डर कर अपना नाम वापस लेना चाहता था । तब दामर कॉलिबर प्लेट ने उसकी परीक्षा लेने की विधि सीखी । विरोडोर कचवेस्ट की ओर सहसा मुंह करके उसने गूँघते हुए स्वर में कहा— राज कुमाल दिव का पीर कारर है !

कचवेस्ट कहार में उतर गया—बाकी बात इतिहास की है । एक ककडार न केवल उसके जीवन की ही बरत् णिवा, बरत् इस राष्ट्र के इतिहास पर भी इसका वास्तविक प्रभाव रहा ।

चालेंस ज्येष्ठ युद्ध के लिए सत्कार की अत्यधिक शक्ति से जानता था। इसी प्रकार गॉस प्लेट्ट और अल स्मिथ जानते हैं।

जब अलस्मिथ न्यूयार्क या गवर्नर या, तो उसने सामने यही कठिनाई आई।

इंग्लिश के राष्ट्र के पश्चिम में सिद्ध सिद्ध नाम के साराध में कोई द्रोणा नहीं टिकता था। साराध के विषय में यही निम्न और घुंरी घुंरी अफवाह फैल रही थी। सिद्ध सिद्ध पर शासन के लिए स्मिथ को एक दृढ़ मनुष्य की-एक छोटे के मनुष्य की आवश्यकता थी। परन्तु कौन! उसने न्यू हेम्पटन के जीविस ई० लावस को बुला भेजा।

जब लावस उसके सामने आकर खड़ा हुआ तो उसने प्रमुदित होकर कहा, "सिद्ध सिद्ध जेल का चार्ज देने के लिए जाने के सम्बन्ध में आपकी क्या राय है? यहाँ एक अनुभवी मनुष्य की आवश्यकता है।"

लावस के लिए यह बड़ा कठिन प्रश्न था। वह सिद्ध सिद्ध की जोरियों को जानता था। यह एक राजनीतिक पद था, जो राजनीतिक सनकों की तरङ्गों के आधीन था। कई दारोने आए थे और चले गए थे—केवल एक तीन सप्ताह ठहरा था। उसे इस अवस्था पर विचार करने की आवश्यकता थी। क्या यह इस योग्य है कि इसकी जोखिम उठाई जाय।

स्मिथ, उसकी द्विचक्रवाहक को देख, पीछे की ओर झुक कर मुस्कराने लगा। उसने कहा, "सुबक, मध्य-वर्कित हो जाने के लिए मैं तुम्हें दोष नहीं देता। यह बड़ा काम है। कोई महाप्राण मनुष्य ही यहाँ जाकर टिक सकता है।"

इस प्रकार स्मिथ ने एक प्रकार से छलकारा। लावस को ऐसे काम के लिए यत्न करने का विचार बहुत पसंद आया जो एक बड़ा आदमी मँगता था।

इसलिए वह चला गया। और वह यहाँ जम गया। आज वह एक बहुत ही प्रसिद्ध जेल दारोना बना हुआ है। उसकी पुस्तक, सिद्ध सिद्ध में २०,००० वर्ष, की सारा प्रतिर्षी बिक चुकी है। उसने रेडियो पर ब्रॉडकास्ट किया है, उसकी जेल जीवन की कहानियों ने दर्जनो सिनेमाओं को अनुप्राणित किया है। अपराधियों को शिक्षा बनाने की उसकी निमा ने जेल-सुधार की रीति में अलौकिक कार्य कर दिखाया है।

—वरस्टोन टायर एण्ड रबर कंपनी के सत्यापक, हावें स० फायर—

होमने कहा, 'मैंने कभी नहीं देखा कि बेतन और केवल बेतन ही अपने आदमियों को हक-दूता कर सकता और ठहरा सकता हो। मैं समझता हूँ वह काम स्वयं प्रतियोगिता का लेख ही कर सकता है।'

हसीसे-प्रतियोगिता के लेख ही से-आत्येक लफ्फ मनुष्य प्रेम करता है। अपनी योग्यता को प्रमाणित करने बढ़ जाने और जीत जाने का संयोग। हसीसे दोड़ों परीक्षाओं छल्लोंगे आदि की प्रतियोगिताएँ होती हैं। क जाने की अमि काया। महत्व के भाव की अमिकाया।

हसकिण्ड, यदि आप लोगों को-अल्हाही राहसी लोगों को-अपने विचार का कानना चाहते हैं तो बारहवों विषय हैं—

उपको कककारिबे।

— — —

लोगों को अपने विचार का बनाने की बारह रीतियाँ

संक्षेप में

लोगों को अपने विचार का बनाने की बारह रीतियाँ

नियम १—विवाद से काम उठाने की एक मात्र रीति यह है कि विवाद न किया जाय ।

नियम २—दूसरे मनुष्य की सम्मति का सम्मान कीजिए, कभी किसी से मत कहिए कि वह गलती पर है ।

नियम ३—बहि आग गलती पर हैं, तो अपनी गलती को तुरन्त और जोर के साथ स्वीकार कीजिए ।

नियम ४—मिश्रता के बग से आरम्भ कीजिए ।

नियम ५—देखा दें कि जिससे दूसरा व्यक्ति तुरन्त "हाँ, हाँ" कहने लगे ।

नियम ६—दूसरे मनुष्य को अधिक बातें करने दीजिये ।

नियम ७—दूसरे व्यक्ति को अनुभव करने दीजिए कि विचार उसीका है ।

नियम ८—दूसरे व्यक्ति के दृष्टिकोण से चीजों को देखने का निष्कमलतापूर्वक प्रयत्न कीजिए ।

नियम ९—दूसरे व्यक्ति के विचारों और अभिलाषाओं के साथ सहानुभूति प्रकट कीजिए ।

नियम १०—मित्र चेतुओं के नाम पर प्रार्थना कीजिए ।

नियम ११—अपने विचारों को नाटक का रूप दीजिए ।

नियम १२—शुद्ध के लिए उत्सुक रहिये ।

बौथा ग्रन्थ

खिझाए या रुठाए बिना लोगों को
बदलने की नौ रीतियाँ

यदि तुम्हारे लिए दोष ढूँढ़ना आवश्यक हो, तो आरम्भ करने की रीति यह है

जिन दिनों कॅल्विन क्लिज अमेरिका का राष्ट्रपति था, मेरा एक मित्र उस के यहाँ ब्राइट हाऊस में अतिथि हुआ। वह टरलता हुआ राष्ट्रपति के लिज कार्यालय में जा निकला। राष्ट्रपति की सेक्रेटरी एक लड़की थी। उसने राष्ट्रपति को उस लड़की से कहते सुना, "आज जो वेप तुमने धारण कर रक्ता है वह बहुत सुंदर है। तुम बड़ी मनोहर सुवर्ती हो।"

यह सम्भवतः बहुत ही उच्चल प्रशंसा थी, जो 'मूर' कॅल्विन ने अपने जीवन में कभी अपनी सेक्रेटरी की की थी। वह इतनी असाधारण, इतनी अचानक थी कि लड़की बबराइट से शर्मा गई। तब क्लिज ने कहा, "अब, चिपकी न रहो। मैंने तो तुम्हें अच्छा अनुभव कराने के लिए वह बात कही थी। अब से आगे के लिए, मैं चाहता हूँ कि तुम विराम-चिह्न तक अधिक सावधानी से लिया करो।"

उसकी विधि सम्भवतः थोड़ी स्पष्ट थी, परन्तु मनोविज्ञान महान् या अपनी अच्छी बातों की कुछ प्रगल्भ तुन चुकने के बाद अव्यक्त बातों से सुनना सदा सरल होता है।

हजामत बनाने के पहले साबून लगाया जाता है। ठीक यही बात मैं किन्टो ने सन् १८९६ में की थी, जब वह राष्ट्रपति बनने के लिए यत्न कर रहा था। उस समय के एक प्रमुख रीपब्लिकन ने एक लड़ाई का भाषण किया था जिसे वह अनुभव करता था कि यदि सिखरो, पेड्रिक हेनरी और डेनियल वॅन्डर

जैसे विद्वानों को हकूठ कर दिया था तो वह उनसे भी रसी मर बढ़कर ही था। इस छोकरे ने बड़े उत्साह के साथ अपना अमर मायम उत्पन्न करने में क्लेश को बढ़ कर सुनाया। मायम में अच्छी बातें थी थीं परंतु इससे काम न बन सकता था। इस से आलोचना का तूफान बढ़ा हो जाता। मॅक किन्ले उस मनुष्य के भावों को थोड़ा नहीं पहुँचाना चाहता था। वह उसके स्वाभ्य उत्साह को भी मारना नहीं चाहता था। तो भी उसे नहीं कहना था। देखिए उस ने कैसी चतुराई से यह काम किया।

मॅक किन्ले ने कहा मेरे मित्र वह एक स्वभाव एक मनुष्य का मायम है। कोई मनुष्य इससे अच्छा मायम नहीं तैयार कर सकता था। कई अवसर ऐसे होने लगे पर वह मायम निकलता ही रहता। परंतु क्या इस विशेष अवसर के लिए वह निकलता मनुष्य है। आप के निर्दिष्ट स्थान से तो वह संभव और निर्दोष है परंतु मुझे अपने हक के हठि-कोण से इसके प्रमाण पर विश्वास करना आवश्यक है। अब आप पर आह्व और ओरीजि मैं बताता हूँ उसने मनुष्य मायम लिखकर उसकी एक प्रति मेरे पास भेज दी थी।

उसने ठीक वैसा ही किया। मॅक किन्ले ने सीसी ऐसिक से संशोधन करके उसे अपना दूसरा मायम बुझाया जिसने मैं उहापता ही और वह उस निर्वाचन बुद्ध में एक प्रमाणवादी बनता बन गया।

अब्राहम लिंकन की किसी अत्यंत प्रसिद्ध विद्वत्ताओं में से दूसरी विद्वत्ता थी। (उसकी सबसे प्रसिद्ध विद्वत्ता वह थी जो उसने भीमपी निम्बरी को उसके बीच पुनो के बुद्ध में मारे जाने पर शोक प्रकट करने के लिए लिखी थी।) लिंकन ने संभवतः यह विद्वत्ता बीच मिनट में पसीटा मारी थी तथापि वह सन् १९२६ में बारह सप्ताह बाबर को नीलामी में मिली थी। और हाँ वह बन इतना है जितना लिंकन पचास वर्ष तक बड़ा परिश्रम करके भी नहीं बना सका था।

यह सब यह-बुद्ध के बहुत ही दुरेकाह म २६ एप्रिल सन् १८६३ में किया गया था। अठराह मास तक लिंकन व जनैरों की एक के बार दूसरी भवानक हार होती रही थी। मूर्खतापूर्ण अपने मनुष्य-स्वा के विषय और कुछ पक न था। राष्ट्र भवनीय हो रहा था। सरकारी सैनिक सेना छोड़कर भाग आये और सेनेट (अमेरिका की व्यवस्थापिका-सभा) के रीपब्लिकन डेमोस (प्रजातन्त्रवादी सदस्यों) में भी विद्रोह का भाव उत्पन्न हो गया और वे लिंकन की राष्ट्रपति के पद से हटा देना चाहते थे। लिंकन ने कहा अब हम विचार के किनारे पर हैं। मुझे देख

प्रतीत होता है कि देव भी हमारे प्रतिकूल है। मुझे आशा की कोई रेखा नहीं दी जाती।" पोर शोक और अस्तन्यस्तता का ऐसा ही समय था जिस में यह चिट्ठी लिखी गई।

मैं इस चिट्ठी को यहाँ इसलिए छाप रहा हूँ, क्योंकि इससे प्रकट होता है कि लिट्कन ने एक कोलाइन्कारी जनरल को किस प्रकार बदलने का यत्न किया, जब कि हो सकता था कि राष्ट्र का धारा भाव्य ही जनरल के हाथों व निर्भर करता हो।

यह कदाचित् सन से तीसरा पत्र है जो लिट्कन ने राष्ट्रपति बनने के बाद लिखा, तो भी आप देखेंगे कि उसने पहले जनरल हुकर की प्रशंसा की और उसके बाद उसके भारी दोषों का उल्लेख किया।

हाँ, वे भारी अपराध थे, परन्तु लिट्कन ने उन्हें भारी नहीं कहा। लिट्कन अधिक परिवर्तन-विरोधी, अधिक कूटनीतिक था। लिट्कन ने कहा, "कई ऐसी बातें हैं जिनके विषय में मैं आपसे बहुत सन्तुष्ट नहीं हूँ।" कौदास के विषय में और कूटनीति के विषय में वार्तालाप।

मेजर जनरल हुकर के नाम लिखी हुई चिट्ठी यह है:—

मैंने आपको पोटोमक की सेना का प्रधान बनाया है। निस्सन्देह, जो कुछ पर्याप्त हेतु प्रतीत होते हैं उन्हीं के आधार पर मैंने ऐसा किया है, तो भी मैं यह बहुत अच्छा समझता हूँ कि आप जान जायें कि कई ऐसी बातें हैं जिनके विषय में मैं आपसे बहुत सन्तुष्ट नहीं हूँ।

मेरा विश्वास है कि आप एक वीर और क्षुर सैनिक हैं। इस बात को, निस्सन्देह मैं पसंद करता हूँ। मेरा यह भी विश्वास है कि आप राजनीति और अपने व्यवसाय को आपस में खिचड़ी नहीं कर देते। अपने व्यवसाय में आप ठीक हैं। आप को अपने आप में विश्वास है। यह गुण यदि अपरिहार्य नहीं तो बहुमूल्य तो अवश्य है।

आप महत्वाकांक्षी हैं। यह बात यदि परिमित सीमा में हो, तो इससे हानि की अपेक्षा लाभ अधिक है। परन्तु मेरा विचार है कि जिस काल में जनरल बर्न्साइड सेना के अध्यक्ष थे आपने अपनी महत्वाकांक्षा के बशीभूत होकर जहाँ तक हो सका उनका विरोध किया। अपने इस व्यवहार से आपने देश का और एक असीव सुयोग्य और माननीय नष्ट अपसर का बड़ा जनिष्ट किया है।

मैंने ऐसी रीति से जिससे मुझे इस का निश्चाय होता है, मुना है कि आपने हाक में कहा है कि सेना और राज्य दोनों के लिए एक सर्वाधिकारी डिप्टेन्ट-की आवश्यकता है। निस्संदेह इसके कारण नहीं, बल्कि इसके लिये भी, मैंने आपको सेना का नामक बनाया है।

केवल वही जनरल जो उपर्युक्त प्राप्त करते हैं सर्वाधिकारी सदा कर सकते हैं। अब मैं आपसे केवल कुछ में उपर्युक्त मोंगता हूँ और मैं सर्वाधिकारी के पद को जोखिम में डालने की चेष्टा हूँ।

जनरलमेंट अपनी पूरी क्षमता के साथ आपका समर्थन करेगी। वह बात जो कुछ सरकारले दूसरे सब सेना-नामको के लिए रिवा है और करेगी उससे न कुछ कम है और न कुछ अधिक। मुझे मारी मय है कि सेना में अपने सेना-नामक की आलोचना करने और उसमें निष्ठा न रखने का जो भाव करने में आपने सहमता की है वही भाव अब आपके लिए भी कठिनाई उत्पन्न करेगा। मैं नहीं तक मैं कर सकता हूँ, इसे द्वाले में आप भी सहमता करेगा।

न आप और न ही नेपोलियन, यदि वह आज दुबारा भी उठे किसी सेना से कोई काम उठा सकता है। अब कि ऐसा भाव सेना में पैदा रहा हो। अब उदात्तकेन से चौकित रहिए। जद्वाली से बचिए, वस्तु छवित और निष्ठाविहीन सवगता के साथ आगे बढ़कर हमें निम्न दीविए।

आप न कूटिम हैं न मरक किन्तु और न ही लिट्जन। आप जानना चाहते हैं कि वह ध्वजान प्रतिदिन के व्यापारिक सफ़रों में आपको काम देगा या नहीं। आइए देखें। हम वार्क कंपनी डिप्टेन्टकेन के व व बात की अवस्था को लेते हैं। मैंने डिप्टेन्टकेन में जो कलस खोजा था वह उसमें करने आपा करता था। कलस के सामने आपन करते हुए उसने वह पटना मुना थी।

वार्क कंपनी ने डिप्टेन्टकेन में एक बका कार्यालय-भवन बनाने और एक विशेष निर्मिह जिनाहक के पहले पूरा कर देने का उका लिया था। अनेक काम अभी भीति चल रहा था। भवन मात्र सपूर्ण हो चुका था। उसका छोटे डेकेदार ने जिसको इस भवन के बनिर्माण न खगाने के लिए प्रज वापु का दबादमी काम दिया गया था उस कह दिया कि मैं निरत समय पर काम तेना करे नहीं दे सकता। क्या! छोरे का कार्य भवन रुक गया। मारी मुना। कतेगादानक बादा। वह सब केवल एक मनुष्य के कारण।

टेलिफोन पर दूर दूर तक बातचीत की गई। यहसे हुई। गरमागरम पार्टी-बाप हुए। परंतु सब निष्फळ। तब “ब्रज के सिंह”—छोटे ठेकेदार—का ठसवी खोह में सामना करने के लिए श्री गांव को न्यूयार्क भेजा गया।

प्रेसीडेंट के कार्यालय में प्रवेश करते ही श्री गांव ने पूछा, “आप जानते हैं कि मुकलिन में इस नाम के अकेले आप ही हैं?” प्रेसीडेंट आश्चर्यचकित हो गया। “नहीं, मुझे यह बात मादम नहीं।”

श्री गांव ने कहा, “अच्छा, जब आज सुबेरे मैं रेल से उतरा, तो आपका ठिकाना जानने के लिए मैंने टेलिफोन डायरेक्टरी देखी। मुकलिन की टेलिफोन डायरेक्टरी में इस नाम वाले आप ही हैं।

प्रेसीडेंट ने कहा, “मुझे यह बात पहले कभी मादम न थी।” उसने बड़े अनुराग के साथ फोन की पुस्तक को देखा। उसने गर्व के साथ कहा, “अच्छा, यह एक असामान्य नाम है। मेरा परिवार कोई दो सौ वर्ष हुए प्रेसिडेंट से आकर न्यू-यार्क में बसा था।” वह अपने परिवार और अपने पूर्वजों के विषय में कई मिनट तक बातें करता रहा। जब वह बात समाप्त कर चुका, तो इतना धड़ा कार-पाना खड़ा कर लेने के लिए श्री गांव ने उसकी बहाई की और दूसरे कई कारपानों के साथ उसकी तुलना करके उसे अच्छा बताया। गांव ने कहा, “ऐसी साफ सुथरी ब्रश-फैक्टरियाँ मैंने बहुत कम देखी हैं।”

प्रेसीडेंट ने कहा, “इस धबे को खड़ा करने में मैंने अपनी आखु लगा दी है। और मुझे इस पर गर्व है। क्या आप तनिक बच कर फैक्टरी देखना पसंद करेंगे?”

फैक्टरी को देखने के लिए भूमते समय, श्री गांव ने उसकी निर्माण-पद्धति की प्रशंसा की और उसे बताया कि वह उसके कई प्रतिद्वन्द्वियों की फैक्टरियों से कैसे और क्यों बढ़िया प्रतीत होती है। श्री गांव ने कई असामान्य मशीनों पर टीका टिप्पणी की, और प्रेसीडेंट ने प्रकट किया कि वे मशीनें मेरा ही आविष्कार हैं। उसने श्री गांव को यह दिखलाने में कि वे कैसे काम करती और बढ़िया माछ तैयार करती हैं, पर्याप्त समय व्यय किया। उसने श्री गांव से योजना के लिए आग्रह किया। ध्यान रहे, इस समय तक, श्री गांव के वास्तविक उद्देश्य के विषय में एक शब्द भी नहीं कहा गया।

मोचन के उपरांत, प्रेसीडेंट ने कहा, “अच्छा, अब धबे की बात करें। स्वभावतः मैं जानता हूँ आप किस लिए यहाँ आए हैं। मुझे आशा नहीं थी कि हमारा मिलन इतना आनन्ददायक होगा। आप मेरा बचन लेकर वापस फिलिडेलफिया

मैंने, ऐसी रीति से जिससे मुझे इस का निश्चय होता है, सुना है कि आपने हाल में कहा है कि सेना और राज्य दोनों के लिए एक सर्वाधिकारी विवर्तन—की आवश्यकता है। निम्न-देह इसके कारण नहीं, बल्कि इसके प्रति भी, मैंने आपको सेना का नायक बनाना है।

केवल बड़ी अनुरोध को संकल्पनाएँ प्राप्त करते हैं सर्वाधिकारी कहा कर सकते हैं। अब मैं आपसे केवल कुछ में संकल्पना मँगाता हूँ, और मैं सर्वाधिकारी के पद को नेपोलियन में हाकने को तैयार हूँ।

गवर्नमेंट अपनी पूरी समया के साथ आपका समर्थन करेगी। यह बात जो कुछ सरकारने वृत्तरे सब सेना-नायकों के लिए किया है और करेगी उससे न कुछ कम है और न कुछ अधिक। मुझे भारी मन है कि सेना में अपने सेना-नायक की आलोचना करने और उससे निश्चय न रखने का जो माग करने में आपने सहानुभूति की है वही माग अब आपने लिए भी कठिनाई उत्पन्न करेगा। मैं नहीं एक मैं कर सकता हूँ इसे बचाने में आप की सहानुभूति करूँगा।

मैं आप और न ही नेपोलियन, यदि वह आज दुबारा जी उठे, किसी सेना से कोई काम उठा सकता है अब कि ऐसा माग सेना में पैदा रहा हो। अब उत्साहकेन से चौकस रहिए। बख्शानी से बगिए परन्तु धर्मित और निष्ठाविहीन सभ्यता के साथ आगे बढ़कर हमें निजब रीति।

आप न दुःखि हैं, मैं मँक किन्हे और न ही सिद्धन्त। आप जानना चाहते हैं कि वह सत्तवान प्रतिदिन के व्यापारिक सपनों में आपको काम देया न नहीं। आइए देखें। हम बार्क कंपनी लिक्विडेशन के व प गाव की अवस्था को देखें। मैंने लिक्विडेशन में जो कष्ट कोष या वह उत्तम पढ़ने जाना करता था। कष्ट के सामने मायब करते हुए उसने वह बटना सुनाई थी।

बार्क कंपनी ने लिक्विडेशन में एक बड़ा कार्यालय—मनन बनाने और एक निवेन निर्दिष्ट दिनांक के पहले पूरा कर देने का ठेका लिया था। अनेक काम मधी भीति चल रहा था। मनन भाव सपूर्ण हो चुका था। सहला छोटे डेकेदार ने जिसको इस मनन के बहिर्भाग में कमाने के लिए अब बाल का सवाक्यी काम दिया गया था। आप कह दिया कि मैं निरुत्त समय पर काम तैयार करके नहीं दे सकता। क्या! ठारे का साथ मनन बक गया! भारी सुमाना! स्नेहादायक बादा! वह सब केवल एक मनुष्य के कारण।

टेलिफोन पर दूर दूर तक बातचीत की गई। यहसे हुई। गरमागरम वार्ता-लाप हुए। परंतु सब निष्फल। तब "ब्रज के सिंह"—छोटे ठेकेदार—का उसकी सोह में सामना करने के लिए भी गांव को न्यूयार्क मेना गया।

प्रेसीडेंट के कार्यालय में प्रवेश करते ही भी. गांव ने पूछा, "आप जानते हैं कि हुकलिन में इस नाम के अनेके आप ही हैं?" प्रेसीडेंट आश्चर्यचकित हो गया। "नहीं, मुझे यह बात मालूम नहीं।"

भी गांव ने कहा, "अच्छा, जब आज सुबेरे मैं रेल से उतरा, तो आपका ठिकाना जानने के लिए मैंने टेलिफोन डायरेक्टरी देखी। हुकलिन की टेलिफोन डायरेक्टरी में इस नाम वाले आप ही हैं।"

प्रेसीडेंट ने कहा, "मुझे यह बात पहले कभी मालूम न थी।" उसने उद्दे अनुराग के साथ फोन की पुस्तक को देखा। उसने गर्व के साथ कहा, "अच्छा, यह एक असामान्य नाम है। मेरा परिवार कोई दो सौ वर्ष हुए इंग्लिश से आकर न्यू-यार्क में बसा था।" वह अपने परिवार और अपने पूर्वजों के विषय में कई मिनट तक बातें करता रहा। जब वह बात समाप्त कर चुका, तो इतना घसा कार-खाना खड़ा कर लेने के लिए भी. गांव ने उसकी नदारी की और दूसरे कई कारखानों के साथ उसकी तुलना करके उसे अच्छा बताया। गांव ने कहा, "ऐसी साफ सुथरी ब्रक-कैक्टरियों मैंने बहुत कम देखी हैं।"

प्रेसीडेंट ने कहा, "इस धंधे को बढ़ा करने में मैंने अपनी आयु रूपा दी है। और मुझे इस पर गर्व है। क्या आप तनिक चख कर फैक्टरी देखना पसंद करेंगे?"

फैक्टरी को देखने के लिए घूमते समय, भी गांव ने उसकी निर्माण-पद्धति की प्रशंसा की और उसे बताया कि वह उसके कई प्रतिद्वन्द्वियों की फैक्टरियों से ऊँचे और क्यों बढ़िया प्रतीत होती है। भी गांव ने कई असामान्य मशीनों पर ठीका टिप्पणी की, और प्रेसीडेंट ने प्रकट किया कि ये मशीनें मेरा ही आविष्कार हैं। उसने भी गांव को यह दिललाने में कि वे कैसे काम करती और बढ़िया माल तैयार करती हैं, पर्याप्त समय व्यय किया। उसने भी गांव से मोजन के लिए आग्रह किया। ध्यान रहे, इस समय तक, भी. गांव के वास्तविक उद्देश्य के विषय में एक शब्द भी नहीं कहा गया।

मोजन के उपरांत, प्रेसीडेंट ने कहा, "अच्छा, अब धंधे की बात करें। स्वभावतः मैं जानता हूँ आप किस लिए यहाँ आए हैं। मुझे आशा नहीं थी कि हमारा मिलन इतना आनन्ददायक होगा। आप मेरा बचन लेकर वापस फिटेडिंग किया

जा कहते हैं कि चाहे दूधरे आँखों को कुछ देर रोकना भी पड़े आप का मूक बनाकर अवश्य मेरा दिया जाएगा ।

श्री गान्धी को प्रत्येक वस्तु जो वे चाहते थे बिना मँगि ही मिल गई । मात्र समय पर पहुँच गया, और मकान उसी दिन संपूर्ण हो गया किन्तु दिन का ठेके में बचन था ।

यदि श्री गान्धी ठोकने और उठाने की विधि का प्रयोग करता जो प्रायः ऐसे अवसरों पर काम में लाने लाती है, तो क्या वह बात हो सकती !

किसाए वा स्टाए बिना लोगों को बहलाने का पहला विचार है :—

मर्सा और निष्कण्ड धुलमाहिता के साथ आरम्भ कीजिए ।

खिजाए या रुठाए बिना लोगों को बदलने की नौ रीतियाँ

दूसरा अध्याय

आलोचना की वह रीति जिससे दूसरा मनुष्य आपसे घृणा न करे

एक दिन दोपहर को चार्लस श्वेब अपने एक इच्छात के कारखाने में से होकर जा रहा था कि उसने अपने कुछ नौकरों को तमाकू पीते देखा। ठीक उनके सिरो के ऊपर एक साइनबोर्ड लटक रहा था जिसमें लिखा था, "तमाकू मत पियो।" क्या श्वेब ने साइनबोर्ड की ओर संकेत करके उनमें कहा, "क्या तुम पढ़ नहीं सकते हो?" अरे नहीं, श्वेब ने ऐसा नहीं किया। उसने नौकरों के निकट जा कर उनको एक-एक सिगार दिया और कहा, "शुद्धी, यदि तुम इन्हें बाहर जाकर पियोगे, तो मैं प्रसन्न हूँगा।" वे जानते थे कि वा जानता है कि हमने निषेध भंग किया है—और उन्होंने ने उसकी प्रशंसा की कि उसने इस विषय में कुछ नहीं कहा, और छोटा सा उपहार देकर उन्हें महत्वपूर्ण अनुभव कराया। उस प्रकार के मनुष्य पर प्रेम न करना संभव नहीं।

जॉन बानामेकर ने इसी गुर का उपयोग किया। बानामेकर फिलेडेलफिया में अपने बड़े गोदाम का प्रतिदिन दौर किया करता था। एक दिन उसने एक श्राद्धिका को दूकान की मेज पर प्रतीक्षा करते पाया। फोंट भी उस पर ध्यान नहीं दे रहा था। सेल्समैन—बिक्री करनेवाले नौकर—कहों ये! अरे, वे मेज के दूर सिरे पर खड़े भाषण में बात करके हँस रहे थे। बानामेकर ने उन्हें एक शब्द भी नहीं कहा। शुष्कवाप मेज के पीछे जाकर उसने स्वयं श्राद्धिका को सौदा दिया, और उसकी सरीदी नीचे सेल्समैन को छपेटने के लिए देकर वह आगे चला गया।

८ मार्च १८८७ को, सुषक्ता हेनरी बार्ब वीचर मर गया, या ऐसा आपानी कहते हैं, उस का अोकान्तर हो गया। वीचर के परलोकगमन से जो बेटी मौन रह गई थी, अगले रविवार उस पर मौलने के लिए जाइमैन एवट को मुखिया

गया। वषावाविश पूरा प्रबल करने के उद्देश्य से उसने अपने उपदेश को बड़ी सावधानी के साथ कई बार लिखा और परिमार्जित किया। तब उसने अपनी पत्नी को पढ़कर सुनाया। जैसे अधिकांश लिखित भाषण होते हैं, वह एक सामान्य भाषण था। पत्नी में यदि विचार कम होता, तो वह कहावत कहती, "आमैन वह भीषण बनसुता है। इस से काम न चलेगा। आप लोगों को झुझा देंगे। वह जो विचकील का प्रतीत होता है। आप इतने बर्ष तक उपदेश करते रहे हैं इसलिए आपको इससे अच्छा ज्ञान होना चाहिए था। ईश्वर के लिए आप एक मनुष्य प्राणी की तरह क्यों नहीं बात करते? आप स्वामासिक ऋण से आचरण क्यों नहीं करते? यदि आपने वह सामग्री पढ़कर सुनाई तो आप अपना अपना कर लेते।

हो सकता था कि वह ऐसा कहती। और यदि वह कहती तो जानने हो गया होता। और वह भी जानती थी। इसलिए उसने केवल इतना ही कहा कि मार्च क्रैमिक रीज्यू पत्रिका के लिए वह एक अच्छा लेख रहेगा। दूसरे शब्दों में उसने इसकी प्रशंसा की और साथ ही बहुत दृढ़ता से मुझा दिया कि बनसुता के रूप में वह काम न देगा। आमैन एवढ बात समझ गया। उसने अपनी सावधानी के साथ तैयार की हुई हस्ताक्षरि पत्र डाकी और नोनों की छात्रता के बिना ही कर्मीपदेश किया।

सिखाए और बढाए बिना लोगों को बदलने के लिए दृष्टत निबन्ध है—

लोगों की बुरों की ओर उनका ध्यान परोक कर ले दिया है।

खिलाए या रुठाए बिना लोगों को बदलने की नई रीतियाँ

तीसरा अध्याय

पहले अपनी भूलों की बात करो

कुछ वर्ष हुए, मेरी मतीजी, जोसफाइन कारनेगी, मेरी सेक्रेटरी के रूप में काम करने के लिए कनसास सिटी से न्यूयार्क आई। उसकी आयु उन्नीस वर्ष की थी, तीन वर्ष पहले वह एक हाईस्कूल से स्नातिका बन चुकी थी, और उसका व्यापार सबन्धी अनुभव शून्य से कुछ ही अधिक था। आज स्वेन नगर के पश्चिम में उस जैसी सुदृढ़ सेक्रेटरी बहुत कम मिलेगी, परन्तु आरम्भ में, वह सुधार से बहुत पचराती थी। एक दिन जब मैं उसकी आलोचना करने लगा, तो मैंने अपने मन में कहा, “हेल कारनेगी, एक क्षण ठहर जाओ। तुम जोसफाइन से जुगने बड़े हो। तुम्हें उसकी अपेक्षा दस सहस्र गुना अधिक व्यापार-अनुभव है। तुम सम्भवतः उससे अपने जैसे दृष्टिकोण, विचार और नेतृत्व की-चाहे वह सामान्य ही क्यों न हो—आशा कैसे कर सकते हो ? और हेल्, एक मिनट और ठहरिए, उन्नीस वर्ष की आयु में तुम क्या करते थे ? वे गधे-जैसी गलतियों, और मूर्खतापूर्ण भूलें याद हैं जो तुमने की थीं ? वह समय याद है जब तुमने यह किया..... वह किया ?”

निष्कपट और निष्पक्ष भाव से बात पर विचार करने के उपरान्त, मैं इस परिणाम पर पहुँचा कि उस आयु में सामान्यतः जितनी भूलें मैं करवा था उतनी जोसफाइन नहीं करती—और मुझे खेदपूर्वक स्वीकार करना पड़ता है, मैं वह जोसफाइन की कोई बड़ी गड़बड़ नहीं करता।

इसलिए इसके बाद, जब मैं जोसफाइन का ध्यान किसी भूल की ओर दिखाना चाहता, तो मैं इस प्रकार कहना आरम्भ करता, “जोसफाइन तुमने भूल की है। परन्तु फर्लेखर जानता है, मैं इससे भी गुरी भूँ कर चुका हूँ। तुम माता के पेट से ही विचाररहित लेकर नहीं उत्पन्न हुई थी। वह तो केवल अनुभव से ही प्राप्त होती है। तुम्हारी आयु में जैसा मैं था उससे तुम अच्छी हो। मैं स्वयं

इसने अश्विचक्र और मूर्त्तस्थापन काम कर चुका है कि दुम्हारी या किसी दूसरे की आलोचना करने का मेरा मन नहीं होता। परन्तु क्या हम नहीं समझते कि यदि हम ऐसा-देता करती तो यह अश्वि बुद्धिमत्ता की बात होती।

अपने होश को धुनना उठना कठिन नहीं रह जाता यदि आलोचना आरम्भ में ही निनीत भाव से यह देखे कि मैं भी ऐसे दोषों से रहित नहीं हूँ।

शिखर प्रिन्स बॉन बूजो को सन् १९१९ में ही ज्ञात हो गया था कि यह काम करने की कितनी भारी आवश्यकता है। बॉन बूजो उस समय जर्मनी का दम्पति रिचर्ड चतुर्धर अर्थात् प्रधानमंत्री था। और सिंहासन पर बैठा था। दूधर सिंह ईश्वर भूमिमान्नी विचरुष्म उद्धत निरुद्धम् अन्तिम जर्मन कैसर विचरुष्म जो ऐसी बड़ और एक सनाई बना रहा था किन्तु निषय में वह हीन हो जाता था कि वे सारे संसार को क्या बनी।

तब एक आश्चर्यजनक घटना हो गई। कैसर ने ऐसी बातें जलियात्प्रायः कही किन्हीं सारे यूरोप को चौंका दिया और ऐसे विस्फोट आरम्भ हो गए जो सारे संसार में सुनाई देने लगे। काम को अन्तिम रूप से किमाने के लिए, कैसर ने वे मूर्त्तस्था की व्यवस्था की अमंगल घोषणाएँ बनवा में कीं। वे बातें उसने उस समय कही जब वह ईंग्लैंड में अतिथी था और उसने उनको डेढ़ी डेढ़ीमात्र में जानने की भी राजकीय अनुमति दे दी। उदाहरणार्थ उसने घोषणा की कि एक मैं ही ऐसा जर्मन हूँ जो बीसरेण के प्रति मित्रभाव रखता हूँ मैं जापान की कमकी का सामना करने के लिए बल-सेना बना रहा हूँ मैं और अनेक मैंने ही ईंग्लैंड को एक एक परीत द्वारा नीचा दिलाया जाने से बचाया है मरी ही लड़ाई की योजना में ईंग्लैंड के राज राजदूत को दक्षिण अफ्रीका में मोहरा को हराने में समर्थ किया है ऐसी ही और दूसरी बातें।

शान्ति काम में ऐसे विचलनजनक घटनाएँ तब ही वष में कभी यूरोप के किसी राजा के मुख से नहीं निकले थे। समूचा यूरोप दृष्टान्त को देख के चौंके और अति विनम्राने लगा। ईंग्लैंड विह्वल गया। जर्मन राजकीय विचारों से रह गये। इस मन्त्रमोहि से कैसर बचता गया। उसने जर्मन प्रधानमंत्री प्रिन्स बॉन बूजो से प्रस्ताव किया कि इस मित्र को हम अपने ऊपर ले लें। हों वह जानता था कि बॉन बूजो घोषणा करदे कि इस सारे के लिए मैं ही उत्तरदाय हूँ और मैंने ही लड़ाई को वे जलियात्प्रायः बातें कहने की सलाह दी थी।

बॉन बूजो ने प्रतिवाद करते हुए कहा परन्तु राजदूत सुते तो वह सना

असमय मतीत होता है कि क्या इंग्लैंड और क्या जर्मनी में कोई मजदूर बदलाने सकता है कि मैं महाराज को ऐसी कोई बात बताने की सलाह देने के योग्य हूँ।”

ज्यों ही ये शब्द बॉन बूलो के मुँह से बाहर निकले, उसने अनुमति नियाँ नि मुससे मारी भूख हो गई। कैसर ने उसे सिधरते हुए बिछला कर कहा—

“तुम मुझे गवा समझते हो जो ऐसी भूँटें नर करता है जो तुम पनी नहीं कर सकते।”

बॉन बूलो जानता था कि कैसर को दोष देने के बरहे मुझे उसकी प्रशंसा कर लेनी चाहिए थी, परंतु अब उसका अवसर तो निकल चुका था। इसलिए उसने दूसरी सर्वोत्तम बात की। आलोचना करने के बाद उसने प्रस्ताव रखा। और इतने समझकर कर विद्याया—बैसा कि बहुधा प्रशंसा नियाँ करती है।

उसने सामान्यतः उत्तर दिया, “मैं ऐसी बात का मनेब तक नहीं कर सकता। महाराज मुझ से अनेक बातें न पढ़े-बढ़े हैं निस्सन्देह, न केवल रसक और सस-सेना के ज्ञान में, परंतु उनसे उठकर, सृष्टि-विज्ञान में। मैं बहुधा महाराज को वायुमय-आवक यंत्र (बैरोमीटर) या वायुसेल टेसीग्राफी, या रोम्ब्रन यंत्रियों की व्याख्या करते सुनकर दंग रह गया हूँ। मुझे रज्जा के साथ बहना पड़ता है कि मैं सृष्टि-विज्ञान की सभी शाखाओं से अनभिज्ञ हूँ, रसायन शास्त्र या भौतिक विज्ञान का मुझे कुछ भी पता नहीं, और सरल से सरल प्राकृतिक घटना की व्याख्या करने में भी निरक्षर असमर्थ हूँ। परंतु इस कमी को पूरा करने के लिए मेरे पास कुछ ऐतिहासिक ज्ञान और कदाचित्त कई ऐसे गुण हैं जो राजनीति में, विशेषतः अन्तर्राष्ट्र-नीति में उपयोगी हैं।”

कैसर मुसहय्या। बॉन बूलो ने उसकी प्रशंसा की थी। बॉन बूलो ने उसको जैसा उठाया और अपने नौ नीचा किया था। इसके उपरान्त कैसर सध कुछ समझ कर सकता था। उसने बड़े उत्साह के साथ बिछला कर कहा—“क्या मैं तुम्हें सवा नहीं कहा करता हूँ कि हम एक दूसरे की कमी को पूरा करने के लिए प्रतिद्वंद्वी हैं। हमें एक दूसरे के साथ छेने रहना चाहिए, और हम छेने रहने।”

उसने दुरत, परंतु कई बार, बॉन बूलो के साथ हाथ मिलाया। तत्पश्चात् यह उत्साह से इतना व्यग्र हो उठा कि वह मुद्दी रंदा किए हुए बिछला कर बोला, “यदि किसी ने मुझे मिस बॉन बूलो के विषय कुछ कहा, तो मैं उसकी भाव सोच दूँगा।”

बॉन बूझेने अपने को अच्छे समय पर बना लिया—परंतु बहुत उपाय-व्यवहार होते हुए भी उसने एक बूझ कर ली—उसे कुछ आराम करते समय पहले अपने दोषों और बिछईल की ओरता का वर्णन करना चाहिए था—उसे कैसर को यह नहीं बताना चाहिए था कि तुम्हारी उमर कम है। इसलिये तुम्हें किसी संरक्षक की आवश्यकता है।

यदि अपने आपको हीन प्रकट करने और दूसरे पक्ष की प्रशंसा करनेवाले कुछ वाक्य अमिमानी और अपमानित कैसर को एक पक्ष का सिद्ध बना सकते हैं तो कल्पना कीजिए कि नम्रता और प्रशंसा मेरे और आपके लिये हमारे दैनन्दिन संबंधों में क्या कुछ कर सकती हैं।

शिक्षाएँ और बडावे बिना लोगों को बदलने में लिये तीसरा विषय है —

दूसरे व्यक्ति के दोष दिखाने के पहले अपनी बुराई की बुराई कीजिए।

खिलाए या रूठाए बिना लोगों को बदलने की नई रीतियाँ

बीया अण्णाय

कोई भी व्यक्ति पसंद नहीं करता कि उस पर
कोई दूसरा हुकम चलाए

हाल में मुझे अमेरिकन बीवनी-लेखकों की भण्डाला, कुमारी इडा रॉबर्ट्स
के साथ मौजन करने का सौभाग्य प्राप्त हुआ। जब मैंने उसे बताया कि
मैं यह पुस्तक लिख रहा हूँ, तो लोगों के साथ शान्तिपूर्वक रहने के महत्वपूर्ण
विषय पर हम विचार करने लगे। उसने मुझे बताया कि जब मैं ओबन ड० यंग
का जीवन-चरित लिख रही थी, तो मैंने एक ऐसे मनुष्य से मेट की जो भी० यंग
के साथ एक ही कार्यालय में बैठकर तीन वर्ष तक काम करता रहा था। उसने
मुझे कहा कि इस सारे काल में उसने ओबन ड० यंग को कभी किसी को सीपे तोर
से आवा देते नहीं सुना था। वह सदा प्रस्ताव करता था, आज्ञा नहीं देता था।
उदाहरणार्थ ओबन ड० यंग कभी नहीं कहता था, "यह करो या वह करो,"
जबवा, "यह न करो या वह न करो।" वह कहता, "आप इस पर विचार
कर सकते हैं", या "क्या आप समझते हैं कि यह सौज काम देगी?" कोई
पत्र लिखने के बाद, वह बहुधा कहा करता था, "इसके बारे में आपकी क्या
सम्पत्ति है?" अपने किसी सहायक कर्मचारी की लिखी चिट्ठी देखकर वह
कहता, "हो सकता है कि यदि हम इस चिट्ठी को इस प्रकार लिखें तो अच्छा
रहेगा।" वह सदा दूसरे व्यक्ति को कोई काम स्वयं करने का अवसर देता था,
वह अपने सहायकों से कभी कोई काम करने को नहीं कहता था, वह उन्हें
करने देता था, वह उन्हें उनकी गूलों से शिक्षा प्राप्त करने देता था।

इस प्रकार का गुर मनुष्य के लिए अपनी मूर्ख का सुधार करना सरल कर देता है। इस प्रकार का गुर मनुष्य के गर्व की रक्षा करता और उसे महान का भाव प्रदान करता है। इससे उसके मन में विद्रोह के स्थान में शर्मोका की हल्का उत्पत्ति होती है।

सिगाए या बठाए बिना लोगों को बहसने के लिए सीधा दिव्य है—

सीधा आदेश देने के बजाय प्रश्न कीजिए।

खिझाए या कूटाए बिना लोगों को बदलने की नई रीतियाँ

पॉपर्सो अफ्फाय

दूसरे व्यक्ति को अपनी लाज रखने दीजिए

कुई बर्ग हुए जनरल इलेक्ट्रिक कंपनी के सम्मुख अपने एक विभाग के प्रधान पद से चार्लस स्टीनमैट्स को हटाने की कठिन समस्या उपस्थित हुई। स्टीनमैट्स वित्तली के काम में तो एक अपूर्व प्रतिभाशाली व्यक्ति था, परंतु विचारान्वितान करनेवाले विभाग के प्रधान कर्मचारी के रूप में यह पूर्ण विफल था। तो भी कंपनी उसे हटाने का साहस न करती थी। यह अपरिहार्य—और अत्यन्त आशुलुब्ध था। इसलिए उन्होंने उसे एक नई उपाधि दे दी। उन्होंने उसे जनरल इलेक्ट्रिक कंपनी का कंसल्टिंग इंजिनियर बना दिया—नो काम वह पहले ही कर रहा था वह उसीके लिए नई उपाधि थी—और किसी दूसरे व्यक्ति को उस विभाग के प्रधान पद पर आने दिया।

स्टीनमैट्स प्रसन्न था।

इसी प्रकार कंपनी के अधिकारी भी प्रसन्न थे। उन्होंने उसे अपनी लाज रखने देकर, बड़ी बुद्धि से अपने अतीव वृत्तुक्त विज्ञान प्रतिभावान् व्यक्ति को निकाल दिया और कोई तूफान भी नहीं उठने दिया।

उसे अपनी छात्र रखने देना। यह नितीर्मा आवश्यक, चित्तनी महत्वपूर्ण बात है। परंतु हम में से कितने छोड़े मनुष्य ठहर कर इस पर विचार भी करते हैं, अपनी मन मानी करके, होप ड्रैडकर, कमकियों देकर, दूसरे व्यक्ति के आत्मामिमान को चोट पहुँचाकर या कुछ भी विचार न करके, बालक या नौकर को दूसरों के सामने ही शॉट-अपट करके, हम दूसरे लोगों के भावों को ज़रोंसे मसल डालते हैं। जब कि वस्तुतः कतिपय मिनटों का विचार, दो एक छिद्रान के शब्द, दूसरे व्यक्ति के डग का सम्प्रा मोच, पीड़ा को इतना कम कर सकता है।

सगली बार जब हमें किसी सेवक या कर्मचारी को हटाने की अवधिकर आवश्यकता का सामना करना पड़े तो हमें यह बात याद रखनी चाहिये।

‘कर्मचारियों को निकालना कोई बड़ा तमाशा नहीं। स्वयं नीकरी से निकालना जाना उससे भी कम तमाशा है। (मैं अब प्रयाणपत्र-प्राप्त शर्त जमिक अफार्डेटेड, मार्शल ए. ग्रेडर, द्वारा मुझे लिखित पत्र में से उद्धरण दे रहा हूँ।) “हमारा काम अधिकांश मौसमी है। इसलिए हम बहुत से मनुष्यों को मार्च में निकाल देना पड़ता है।

हमारे व्यवसाय में यह एक कहावत है कि कुठार चकले में कोई भी व्यक्ति मानस का अनुभव नहीं करता। फलतः यह प्रथा बन गई है कि कितनी जरूरी हो सकता है इस समाप्त कर दिया जाता है और सामान्यतः यह इस प्रकार किया जाता है— श्री सिमथ बैठ जाय। मौसम समाप्त हो चुका है। और हम आपके लिए और कोई काम दिखा नहीं देता। निस्संदेह आप जानते ही हैं कि जो भी हो आप काम के मौसम के लिए ही रहते गये थे इसादि इसादि।

कर्मचारियों की आशामग्न हो जाती थी और वे अनुभव करते थे कि हमें निकाल गया है। उनमें से बहुतों का तो जीवन में व्यवसाय ही अफार्डेटेड आधार बिलास-किताब करना था। इसलिए उनमें उस कर्म के प्रति कोई प्रेम न रह जाता था जो उन्हें देखा अनिवार्य रूप से पक देती है।

हाल में मैंने अपने पाछे मनुष्यों को मोड़ी अधिकांश नीति और उपाय के साथ विदा करने का निरन्तर किया। इसलिए मैंने प्रत्येक मनुष्य को छोटकाछोट में उसके लिए काम पर वापस आनापूर्वक विचार करने के बाद ही नीतर बुलाया। और मैंने इस प्रकार की कोई बात कही— श्री सिमथ आपने बहुत अच्छा काम किया है। (यदि उसने किया हो) उस समय हमने आपको न्युयार्क मेरा या आपका काम कठिन था। आप वहीं पहुँच गये और निजामी होकर आए। हम आपको बताना चाहते हैं कि कर्म को आप पर गर्व है। आप में चौकड़ है—आप जहाँ भी काम करेंगे लूट उभारि करेंगे। इस कर्म का आप में विश्वास है वह आपकी उड़ बमाने के लिए बल कर रही है और हम चाहते हैं कि आप इसे भूलें नहीं!

इसका परिणाम! कर्मचारी काम बूट जाने पर उतना दुःख नहीं मानते। वे यह नहीं समझते कि हम निकाल दिया गया है। वे जानते हैं कि यदि हमारे पास काम होता तो हम उन्हें अचरकरके रहते। और अब हमें फिर उनकी आश्चर्यता होती है जो वे सीधे व्यक्ति तब प्रेम के साथ हमारे पास आ जाते हैं।

स्वर्गीय रिचर्ड मॉरो में एक बूढ़े का गल्ल काटने को तैयार हो कर्मचारियों से भेंट करा देने की अजीबो-गरीब मोहता थी। जैसे! वह चौकड़ होकर खोजता

या कि दोनों पक्षों की कौन कौन बातें ठीक और न्यायमगत हैं—फिर वह उनकी प्रशंसा करता, उन पर बल देता, सावधानता के साथ उनको प्रकाश में लाता—और समझौता चाहे कुछ भी हो, वह कभी किसी को गलती पर नहीं ठहराता या।

वह बात प्रत्येक पक्ष जानता है—लोगों को अपनी लाज रखने दीजिए।

समूचे सप्ताह में, कोई भी वस्तुतः यका आदमी अपनी चीजों को ही देखने रहने में समय नष्ट करना पसंद नहीं करता। इष्टान्ता छीजिये—

सन १९२२ में, सत्तान्धियों की कटु शत्रुता के बाद, तुर्कों ने यूनानियों को तुर्की प्रदेश से सदा के लिए निकाल देने का निश्चय किया।

सुस्तफा कमाळ ने अपने सैनिकों के सम्मुख नैपोलियन का सा भाषण करते हुए कहा, "तुम्हारा लक्ष्य भूमध्य सागर है," और आधुनिक इतिहास का एक अतीव भयंकर युद्ध आरम्भ हो गया। तुर्क जीत गये, और जब दो यूनानी सेनापति, ट्रिकाउपिस और डायोनिस, अर्धनित्य स्वीकार करने के लिए कमाळ के प्रधान कार्यालय को गये तो तुर्क लोगों ने अपने पराजित शत्रुओं को बहुत कोसा।

परन्तु कमाळ ने विजय का कोई भाव नहीं प्रकट किया।

उनके हाथों को अपने हाथों में पकड़ कर उसने कहा, "सज्जनो, बैठ जाइए। ए यक गये होंगे।" तब, युद्ध पर सविस्तर विचार करने के बाद, उसने उनकी र की चोट को नरम कर दिया। जैसे एक सैनिक दूसरे से बात करता है, उसने कहा, "युद्ध एक ऐसा खेल है जिसमें कभी कभी सर्वोत्तम सैनिक भी हार जाते हैं।"

विजय की पूर्ण शलक के समय भी, कमाळ ने इस महत्वपूर्ण नियम (हमारे लिए चौथे नियम) को याद रक्खा—

दूसरे मनुष्य को अपनी रुज्जा रखने दीजिए।

शिष्टाचर या कष्टाचर बिना लोगों को बदलने की नौ रीतियाँ

एक अध्याय

सफलता के लिए लोगों को ठकसाने की रीति

मैं पीट बालों को जाना करता था। पीट कुचे-और द्यूदू का धमिन करता था। उसने अपना सारा जीवन लकड़ों और समाजों के बीच घूमने में बिताया था। पीट को अपने अधिनियम के लिए नये कुचों को बचावे देना मुझे बड़ा आनन्द आता था। मैंने देखा कि क्यों ही कोई कुचा लकड़ की ओर उद्यति निरताता पीट उसको बचानी देता उसकी प्रशंसा करता और मांस खिलाता। इसमें कुछ नई बात नहीं। कन्दुओं को बचाने वाले लोग इसी तरह का उपयोग घाताइयों से करते आये हैं।

मुझे आश्चर्य है कि बिना व्यवहार करने का उपयोग हम कुचों को बदलने का काम करते समय करते हैं उसीका लोगों को बदलने का काम करते समय क्यों नहीं करते। कोरे के प्रभाव हम मांस का उपयोग क्यों नहीं करते। निन्दा के स्थान में हम प्रशंसा का उपयोग क्यों नहीं करते। थोड़ी से थोड़ी उद्यति की ओर प्रशंसा कीजिए। इससे दूधरे व्यक्ति को उद्यति की प्रेरणा होती है।

बार्डन कीर्तिष है। आजकल में मान्य कर दिया है कि अपराध करते-करते किन लोगों के हारम पचर हो चुके हैं और जो कारागार में बन्द हैं उनकी अपरवा में भी थोड़ी सी नौ उद्यति की प्रशंसा करने से काम चलता है। इस अध्याय को लिखते समय वाइन जालस का जो पत्र मुझे आया उसमें उसने लिखा मैंने देखा है कि चेक में अपराधियों के कुचकों की कड़ी आलोचना और निन्दा करने की अपेक्षा उनके उद्योगों की उचित प्रशंसा करने से उनका सहयोग प्राप्त करने और उनको अधिकतम रूप से पुनः पूर्णरूपा में स्थापित करने में बड़ी अधिक सफलता मिलती है।

मैं कभी निन्दा विद्या में बड़ी कमजोर ————— तक नहीं —

परन्तु मुझे अपने जीवन में कई ऐसे अवसर याद हैं जहाँ प्रशंसा के थोड़े से शब्दों ने मेरे समूचे भविष्य को विलकुल बदल दिया है। क्या आप यहाँ बात अपने जीवन के विषय में नहीं कह सकते? प्रशंसा के बिना जादू के इरातों से इतिहास मरा पड़ा है।

उदाहरणार्थ, पचास वर्ष हुए, एक दस वर्ष का छद्म नेपथ्य की एक कैन्टरी में काम करता था। उसके मन में वायक बनने की बड़ी इच्छा थी, परन्तु उसके पहले शिक्षक ने उसे निरुत्साहित किया। उसने कहा, "तुम नहीं गा सकते। तुम्हें कण्ठ मिला हुआ नहीं। तुम्हारा स्वर ऐसा है जैसे पत्र के चलने से सिक्की का गन्ध होता है।"

परन्तु उसकी माता ने, जो एक निर्धन किसान की थी, उसको गोद में लेकर उसकी प्रशंसा की और कहा कि मैं जानती हूँ कि तुम गा सकते हो, मैं पहले ही तुम में उन्नति देख रही हूँ। उसकी भगीत की फीस देने के उद्देश्य से वह नगे पाँव रहने लगी। उस किसान माता की प्रशंसा और प्रोत्साहन ने उस लड़के के जीवन को बदल दिया। आपने उसका नाम सुना होगा। उसका नाम था कदवी।

कई वर्ष हुए, लन्दन में एक युवक की आकांक्षा सेमक बनने की हुई। परन्तु प्रत्येक बात उसके विरुद्ध जान पड़ती थी। वह चार वर्ष से अधिक कमी स्कूल नहीं आ सका था। उसका पिता जेल में पड़ा था, क्योंकि वह अपना श्रम नहीं चुका सका था। इस नवयुवक को बहुधा सूर की प्लाका में अलना पड़ता था। अन्ततः, उसे एक प्लूरी से भरे गोदाम में काले बूट-पॉलिश की बोतलों पर लेबल लगाने का काम मिल गया। उसे रात को दो घुसरे लकड़ों के साथ एक अँधेरी राबटी में सोना पड़ता था। उसे अपनी लिम्बने की योग्यता में इतना कम विन्यास था कि उसने अपना लेबल पत्र-संपादक के पास मेजने के लिए आधी रात के समय चुपके से ले जाकर डाक में डाला, ताकि कोई उसकी हँसी न करे। उसकी कहानी पर कहानी अस्वीकृत होती थी। अन्ततः वह छुम बिन जाया जब उसकी एक कहानी स्वीकृत हुई। यह सच है कि उसे इसके लिए एक पैसा भी पुरस्कार नहीं मिला, परन्तु एक संपादक ने उसकी प्रशंसा की। एक संपादक ने उसे सम्मान दिया। वह हर्ष से इतना पुलकित हो उठा कि वह नेत्रों से आँख मिराता हुआ निरुद्देश्य रूप से बाजारों में घूमने लगा।

एक कहानी छप जाने से उसे जो प्रशंसा, जो सम्मान मिला, उसने उसकी सारी जीवन-यात्रा को ही बदल दिया, क्योंकि यदि उसे वह प्रोत्साहन न मिलता,

लौ धावत उसका सपूर्ण जीवन चूहों से मरी हुई वैक्सीरियों में ही काम करते बीता। आपने उस लड़के के विषय में भी सुना होगा। उसका नाम था चार्ल्स डिक्कन्स।

कोई पचास वर्ष हुए एक दूसरा लड़का लन्डन के एक छोटे भाऊ के गोदाम में क्लार्क का काम किया करता था। उसे खेरे पोंच दबे उठकर गोदाम को घुसना पड़ता था। वह दिन में चौदह घंटे का मजदूर था। वह निरी मजदूरों की और उसे इससे पूजा थी। दो वर्ष तक तो वह काम करता रहा। उसके बाद वह इसे सहन न कर सका। इसलिए वह एक दिन खेरे उठा और निराहार ही अपनी माता से बात करने के लिए पंद्रह मील पैदल चला गया। उसकी माँ एक परिवार के यहाँ घर का प्रबंध करने पर नौकर थी।

वह उमर छह हो रहा था। उसने माँ के साथ विचार किया। वह रोना उसने क्षम्य सा कर कहा कि यदि मुझे दूकान में और अधिक समय तक रहना पड़ा तो मैं अपनी हत्या कर दूँगा। तब उसने अपने पुराने स्कूल मास्टर को एक जगह, कम्पाउन्ड पर लिखा। उसमें उसने कहा कि मेरा हृदय भङ्ग हो चुका है मैं अब और जीना नहीं चाहता। उसके पुराने स्कूल मास्टर ने उसकी बोझी सी प्रार्थना की और उसे निश्चय कराया कि तुम बहुत बहुत समझदार और बड़िया कामोंके योग्य हो। साथ ही उसने उसे एक अध्यापक की जगह भी पेश कर दी।

उस प्रार्थना ने उस लड़के का भविष्य बदल दिया और जॉर्जेसी लाईस के इतिहास पर एक स्थायी संस्कार डाल दिया। कारण यह के वं लड़का तब से उत्तर पुस्तके लिख चुका है और अपनी डेसनी से इस जगह से अधिक बौद्धिक काम चुका है। संभवतः आपने उसका नाम सुना होगा। उसका नाम है एथ थो मैन्स।

सन् १९१२ की बात है एक नवयुवक कैलेडोरनिया में रहता था। निर्जनता के कारण उसे अपनी भार्या का भरण पोषण कठिन हो रहा था। वह एक गिरजा घर में रमिबार्तो को गाना करता था और विवाह के अनंतर पर जोह प्रोमिस भी गा कर कभी कभी पोंच डाकर और कमा लेता था। उसका हृदय इतना तय था कि वह नगर न न रह सकता था। इसलिए उसने एक अँगूठी की कार्टिका में एक हूँ-हूँ सी लोपड़ी किराए पर ले रखी थी। इसके लिए उसे केवल साढ़े बाराह डाकर मासिक देने पड़ते थे। किराया इतना कम होने पर भी वह है न सकता था और उसके विरुद्ध इस बात का किराया बढ़ गया था। इस किराए की मुचलके के लिए वह अँगूर पुनर्ने का काम करने लगा। उसने मुझे बताया कि कई ऐसे अन्तर आए जब उसने पाठ पढ़ने के लिए अँगूठी के सिवा और कुछ न

होता था। वह इतना हतोत्साहित हुआ कि वह अपना गायक का प्यरताप छोड़ कर मोटर ड्रक बेचने का काम करने को तैयार हो गया। इस समय रूफर्ट हूबर्ग ने उसकी प्रशंसा की। रूफर्ट हूबर्ग ने उसे कहा, "मुझारा स्वर बहुत अच्छा बन सकता है। तुम्हें न्यूयार्क में अध्ययन करना चाहिए।"

उस नवयुवक ने थोड़े दिन हुए मुझे बताया कि उस छोटी सी प्रशंसा ने, उस हल्के से प्रोत्साहन ने, उसकी ओर मात्रा को एक भारी पकड़ा दे दिया, क्योंकि उसने उसे २५०० डॉलर उधार लेकर पूर्व को जाने के लिए अनुमति मिली। आपने उसका नाम भी सुना होगा। उसका नाम है सारना टिन्बर्ट।

अब हम फिर लोगों को बदलने के विषय में बातचीत को लेते हैं। यदि आप और मैं हमारे सर्कल में जाने वाले लोगों को अनुमति देने के लिए अनुमति का अनुभव करा सकें जो उनके अधिकार में है, तो हम लोगों को बदलने से भी नहीं बंद कर काम कर सकते हैं। हम अब कुछ उनका सारा रूप ही बदल सकते हैं।

यह अतिशयोक्ति है! तब हार्वर्ड विश्वविद्यालय के स्वर्गीय प्रोफेसर विलियम जेम्स के ये विवेक पूर्ण शब्द ध्यान से सुनिए। प्रो० जेम्स के समान प्रसिद्ध मनोविज्ञानी और दार्शनिक फ्रांसिस अमेरिका ने दूसरा फोर्ड उत्पन्न नहीं किया। वह कहता है—

जो कुछ हमें होना चाहिए उसकी तुलना में, हम केवल अर्द्धजागत हैं। हम अपने शारीरिक और मानसिक साधनों के केवल अन्धाधुनिक का ही उपयोग कर रहे हैं। बात को तनिक फैला कर कहें तो कह सकते हैं कि मानव व्यक्ति इस प्रकार अपनी शक्तियों से पूरा काम न लेकर अपनी सीमाओं के बहुत भीतर रहता है। उसमें विविध प्रकार की शक्तियाँ हैं, परन्तु उनसे काम न लेने का उसे स्वभाव हो चुका है।

हाँ, आप में, जो इन पंक्तियों को पढ़ रहे हैं, विविध प्रकार की शक्तियाँ हैं जिन्हें काम न लेने का आपकी स्वभाव-सा हो चुका है, और उनमें से एक शक्ति जिसका आप समस्त पूरा पूरा उपयोग नहीं कर रहे हैं। लोगों की प्रशंसा करने और उनकी शुभ शक्तियों के बोध से उनको अनुमति देने की आपकी आवृत्ति की योग्यता है।

इसलिए विद्या या कर्म विना लोगों को बदलने के लिए, ठंडा पियस है—

बोली से बोली कसबि की और प्रत्येक उद्यति की धरसा कीजिए। टकर से प्रसन्नता प्रकट कीजिए और सुखकण्ठ से प्रशंसा कीजिए।

खिझाए या रुठाए बिना लोगों को बदलन की नौ रीतियाँ

छात्रों के लिये

नराधम को भी पुरुषोत्तम कहो

मेरी सखी श्रीमती जर्नल गैब्रियेल १७५५ ईस्वी रोड स्टाफोर्ड न्यूकासल में रहती है। उसने एक लड़की को नौकर रखा और बगले सामान काम पर जाने को करा। इस बीच में श्रीमती गैब्रियेल ने एक ली को जेम किया। उसके पास वह लड़की पहले नौकर रह चुकी थी। लड़की के सबब में उसकी अच्छी सम्मति नहीं थी। जब लड़की काम आरम्भ करने आई तो श्रीमती गैब्रियेल ने कहा मैंने अभी तक दिन में उस ली को डस्किंग किया था जिसका साथ तुम काम करती रही हो। उसने बताया कि तुम ईमानदार सिपाई अच्छा रखा और अच्छी भी देखभाल मिला हो। परन्तु आज ही उसने वह भी कहा है कि तुम फुट हो और घर को कभी जा नहीं सकती। मैं समझती हूँ उसने झूठ कहा है। तुम्हारे बाल सफ-सुपरे हैं। जोर भी व्यक्ति वह देख सकता है। मैं बात लगा कर कह सकती हूँ कि तुम बरफों भी बेला हो जा सकती हो जैसा कि अपने शरीर को। मेरी और तुम्हारी सख पढ़नी।

सबसे पहला ही हुआ। मैंने भी नहीं मनाई हो ग कि उनका रक्त सफ और स्वभाव बहुत अच्छा है और लम्बाई कमिए उसने करन भी बेला हो दिखाया। वह घर को कनका कर सकती थी। वह घर को लाइने हुनारने में एक पद प्रशिक्षित काल्पनिकमाना पद करनी थी। कानु भीनी मैंने उसका भा भागना बना रखा था उस उर हुआ होने न देनी थी।

कानूनन लोकोमोटरिक बस का प्रधान सम्पूर्ण वाक्येन न कहा था सामान्य अनुभव का जार सामान्य न भान पीछे लगा करन / - भावक हृदय न उनका निवृत्तमान है और - भा - उर पर प्रकाश कर देन है कि सिर्फ प्रकाश की शक्ति का बिंदु मात्र उनका न मान करन है।

सारांश यह कि यदि आप किसी व्यक्ति को किसी विशेष बात में उत्तम करना चाहते हैं, तो इस प्रकार आचरण कीजिए मानो वह विशेष गुण पहले से ही बहुत बड़ी मात्रा में उसमें विद्यमान है। शेक्सपियर ने कहा है—“यदि आप में किसी गुण का अभाव है, तो उस गुण को अपना लीजिये।” और यह अच्छा रहेगा कि आप स्पष्ट रूप से मान लें और कहें कि दूसरे पक्ष वाले में वह सद्गुण है, जो आप चाहते हैं कि वह अपने में उत्पन्न करे। उसकी रूप प्रसिद्धि कीजिए कि उसमें ऐसे ऐसे सद्गुण हैं, फिर वह आपकी चारणा को छुटकारने के बजाए वैसा ही सद्गुणी बनने का आश्चर्यजनक उद्योग करेगा।

जॉर्जेंट डेल्लेक, अपनी पुस्तक, “अभिज्ञान, मेटारलिङ्क के साथ मेरा जीवन,” में डेलनियम की एक विनीत अनादृता नारी के विभ्रमजनक रूप-परिवर्तन का वर्णन करती है।

वह लिखती है, “एक दासी पड़ोस के होटल से मेरा भोजन लाई। वह ‘थालियाँ घोने वाली मेरी’ कहलाती थी, क्योंकि पहले वह होटल में बर्तन मॉना करती थी। वह एक प्रकार का विकटकार व्यक्ति थी। उसकी आँखें तिरछी, टोंगे टेढ़ी, धरीर और आत्मा दुर्लभ थी।

“एक दिन, जब वह अपने लाल हाथों में मेरी सेवई की थाली उठाए हुए थी, मैंने उससे स्पष्ट कहा, “मेरी, तुम नहीं जानती कि तुम्हारे भीतर कैसी कैसी निधियाँ हैं।”

“अपने मानसिक आवेगों को रोकने में अभ्यस्त, मेरी ने कुछ क्षण प्रतीक्षा की। विपत्ति के भय से उसे हलका सा भी अंग-विशेष करने का सारस न हुआ। तब उसने थाली मेज पर रख दी, लंबी साँस छोड़ी, और सरलता से कहा, ‘बेबी, मुझे कभी इसका विश्वास न होता।’ उसने सबेह नहीं किया। उसने कोई प्रश्न नहीं पूछा। वह केवल रसोई में वापस चली गई और जो कुछ मैंने कहा था उसे गुहराने लगी। विश्वास की इतनी प्रबल शक्ति है कि किसी ने भी उसकी हँसी नहीं उड़ाई। उस दिन से लेकर उसका कुछ समादर भी होने लगा। परंतु सबसे अधिक विचित्र परिवर्तन स्वयं विनीत मेरी में प्रकट हुआ। मैं अदृष्टपूर्व चमत्कारों का आवास हूँ, ऐसा विश्वास करके वह अपने मुखमण्डल और धरीर को इतनी अच्छी तरह से संभालने लगी कि उसका भ्रूलों मरा यौवन खिलता हुआ और उसके सीने-सादेपन को विनयपूर्ण छिपाता हुआ दिखाई देने लगा।

सारांश यह कि यदि आप किसी व्यक्ति को किसी विशेष बात में उत्कृष्ट करना चाहते हैं, तो इस प्रकार आश्रय कीजिए मानो वह विशेष गुण पहले से ही बहुत बड़ी मात्रा में उसमें विद्यमान है। शेक्सपियर ने कहा है—“यदि आप में किसी गुण का अभाव है, तो उस गुण को अपना लीजिये।” और यह अन्धा रहेगा कि आप स्पष्ट रूप से मान लें और कहें कि दूसरे पक्ष वाले में वह सद्गुण है, जो आप चाहते हैं कि वह अपने में उत्पन्न करे। उसकी रत्न प्रसिद्धि कीजिए कि उसमें ऐसे ऐसे सद्गुण हैं, फिर वह आपकी धारणा को सुठलाने के बजाए वैसा ही सद्गुणी बनने का आश्चर्यजनक उपयोग करेगा।

जार्ज डेवलेक, अपनी पुस्तक, “अभिज्ञान, मेटरलिडिक के साथ मेरा जीवन,” में बैलबियम की एक विनीत अनादृता नारी के विम्वयजनक रूप-परिवर्तन का वर्णन करती है।

वह लिखती है, “एक दासी पक्षी के होटल से मेरा भोजन लाई। वह ‘याहिर्मी बोने वाली मेरी’ कहलाती थी, क्योंकि पहले वह होटल में बर्तन माँवा करती थी। वह एक प्रकार का विकटाकार व्यक्ति थी। उसकी आँखें तिरछी, टोंगें टेढ़ी, शरीर और आत्मा दुर्बल थी।

“एक दिन, जब वह अपने लाल हाथों में मेरी सेबई की थाली उठाए हुए थी, मैंने उससे स्पष्ट कहा, “मेरी, तुम नहीं जानती कि तुम्हारे भीतर कैसी कैसी निधियाँ हैं।”

“अपने मानसिक आवेगों को रोकने में अम्यस्त, मेरी ने कुछ क्षण प्रतीक्षा की। विपश्चि के भय से उसे हलका सा भी अग-विशेष करने का साहस न हुआ। तब उसने थाली मेज पर रख दी, लंबी साँस छोड़ी, और सरलता से कहा, ‘देवी, मुझे कभी इसका विश्वास न होता।’ उसने सदेह नहीं किया। उसने कोई प्रश्न नहीं पूछा। वह केवल रसोई में वापस चली गई और जो कुछ मैंने कहा था उसे गुरगुराते लगी। विश्वास की इतनी प्रबल शक्ति है कि किसी ने भी उसकी हँसी नहीं उड़ाई। उस दिन से लेकर उसका कुछ समादर भी होने लगा। परन्तु सबसे अधिक विचित्र परिवर्तन स्वयं विनीत मेरी में प्रकट हुआ। मैं अद्यपूर्व चमत्कारों का आवास हूँ, ऐसा विश्वास करके वह अपने मुखमण्डल और शरीर को इतनी अच्छी तरह से संभालने लगी कि उसका भ्रूलो मरा जीवन खिलता हुआ और उसके साथै सादेपन को विनम्रपूर्वक छिपाता हुआ दिखाई देने लगा।

“इसके दो मास उपरांत जब मैं वहाँ से चलने लगी उसने प्रधान पात्रक के महीने के साथ अपने मासी विवाह की घोषणा की। उसने मुझे सम्बोधित करते हुए कहा, मैं गृहस्थालिनी होने आ रही हूँ।’ एक छोटे से वक्ता ने उसके समूचे जीवन को बरस डाला था।’

बापट कॅम्बेजक ने ‘वालिन्ग बोलो वाळी मेरी’ को प्रतिष्ठा दी थी-और उस प्रतिष्ठा ने उसका काम ही बदल दिया।

हेनरी क्ले रिक्नर को एक समय मास में अमेरिकन सैनिकों के आचरण को प्रभावित करने की आवश्यकता हुई। वह उसने इसी गुरु का उपयोग किया। जनरल जेम्स ए. हार्वर्ड अमेरिका का एक सर्वोच्च लोकप्रिय सेनापति था। उसने रिक्नर से कहा था कि मेरी राय में पर्यटन में बीच काल अमेरिकन सैनिकों जैसे साफ चुबरे और निर्दोष कड़के मैंने न कभी पड़े हैं और न कभी देखे हैं।

क्या यह अत्यधिक प्रशंसा है? बिल्कुल नहीं। परन्तु देखिए रिक्नर ने इसका उपयोग कैसे किया।

रिक्नर लिखता है कि जनरल की कभी हुई बात मैं सैनिकों को बताना कभी नहीं भूलूँ। मैंने एक क्षण के लिए भी कभी नहीं पूछा कि यह सच है या नहीं परन्तु मैं जानता था कि चाहे वह न भी हो जनरल हार्वर्ड की सम्मति का ज्ञान उनको उस आदर्श की ओर बन कराने के लिए अनुप्राणित करेगा।’

अंगरेजी में एक पुछनी कहावत है— बुरे मनुष्य को बुरा कहकर आप चाहे तो बोलेंगे ही। परन्तु उसकी प्रशंसा कीजिए—फिर देखिए क्या होता है।

प्रायः प्रत्येक व्यक्ति—कनी निर्धन मिष्टाहारी, चोर—ईमानदारी की उस कीर्ति के अनुहार ही आचरण करता है जो उसे प्रदान की जाती है।

विद्युत् सिद्ध के प्रसिद्ध काद्यगार का अविश्वासार्थ वाक्य कथित है—और अविश्वासार्थता है कि वह किसके विषय में कहा गया है—‘रि’ यदि आपको किसी बुरे के साथ व्यवहार करना पड़े तो उसे मास करने की चेष्टा एक ही विधि संभव है—उसके साथ ऐसे व्यवहार कीजिए जैसे वह कोई मानवीय सज्जन है। वह बात मान लीजिए कि वह आप ही के समान निष्कण्ट है। इस व्यवहार से वह इतना प्रभावित हो जायगा कि हो सकता है कि वह इसका बदला दे और हम बात का अभिमान करे कि कोई व्यक्ति उस पर विचार करता है।

यह बात इतनी सुन्दर इतनी अभिप्राय-गर्भित है कि मैं उसे बर्नो बुरा होने आ रहा हूँ— यदि आपको किसी बुरे के साथ व्यवहार करना पड़े तो उसे मास

करने की केवल एक ही विधि संभव है—उसके साथ ऐसे व्यंग्यार गीदिए मानो वह कोई माननीय खजान है। यह बात मान लीजिए कि वह आप की के समान निष्कपट है। इस व्यवहार से वह इतना प्रसन्न हो जायगा कि हो सकता है कि वह इसका बदला दे, और इस बात का अभिमान करे कि कोई व्यक्ति उस पर विश्वास करता है।”

इसलिए, यदि आप खिलाए या रठाए दिना किसी मनुष्य ने आचरण को प्रभावित करना चाहते हैं, तो सातवीं नियम याद रलिए।

दूसरे मनुष्य को अच्छा भयडा कहिए जिससे वह मधुसुच भयडा बनने का यत्न करे।

खिलाफ या क्हाफ बिना लोगों को बदलने की नौ रीतियाँ

आठवाँ अध्याय

ऐसा उपाय करो जिससे दोष को ठीक करना आसान प्रतीत हो

श्रीश्या उमर हुआ मेरे एक क्वॉरे मित्र की जो बाकीय वर्ष का वा,
सगाई हो गई। और उसकी मैनेजर ने उसे एक वातु में वाच
खीसने की मेरपा की। मुझे कहानी सुनाते हुए उसने स्वीकार किया,
' परमेश्वर जानता है। मुझे वाच खीसने की आवश्यकता थी क्योंकि मैं उसी
प्रकार नपसवा वा बैठे मैंने बीच वर्ष पहले खीसना आरम्भ किया था। जो पक्षी
शिक्षिका मैंने कहा 'उसने संभवतः मुझे कभी वाच कहा था। उसने कहा
सुनारवा नाच निरुद्ध अष्टाद है। मुझे कबहुन हुआ कर निरुद्ध नये सिरे
से आरम्भ करना पड़ेगा। परन्तु इसके मेरा अस्ताह भय हो गया। मेरा मन
उत्पाट हो गया। मैंने उस शिक्षिका को छोड़ दिया।

'दूसरी शिक्षिका समझ है बहुत बोझिली हो परन्तु मैंने उसे फाई किया।
वह शान्त माप से बोली 'सुनारवा नाच कहावित् बोझा पुराने पैशन का हो।
परन्तु मूक तल सब ठीक है। उसने मुझे निश्चाय दिखाया कि कतिपय नये पय
खीसने में मुझे कोई कष्ट न होगा। पहली शिक्षिका ने मेरी भूलों पर बल देकर
मुझे हतोत्साहित कर दिया था। इस नई शिक्षिका ने निरुद्ध उसने निपरीत
किया। जो काम मैं ठीक करता था उनकी वह मधुरता किया करती थी और जो
मेरी भूलें होती थीं उनको वह कम करके दिखाती थी। उसने मुझे निश्चय
कराया आपने ताल की स्वाभाविक बुद्धि है। आप वस्तुतः स्वाभाविक कम
बिद्ध नर्तक हैं। जब मेरा व्यवहार जाने मुझे बताया है कि मैं सदा ही बहुत
बढ़िया वर्त का नचक रहा हूँ और कदाचित् ही रहुँगा। तो भी अपने अन्तःकरण
में मुझे अब तक मैं व' सोच कर मजबूत होती है कि हो सकता है कि वह नहीं

कमजोरी हो। निम्नव्य समझिए, मैं उसे वह करने के लिए ही बेठा देता था।

"जो भी हो, मैं उससे अच्छा नर्तक हूँ जितना मैं घर होता, जब वह मुझे यह न कहती कि मुझे ताल का स्वाभाविक शोष है। इस बात ने मुझे प्रोत्साहित किया। इसने मुझे आशा दी। इसने मेरे मन में उत्पत्ति दी इच्छा उत्पन्न की।"

वास्तव में, पति से या कार्यकारी से कहिए कि वह मुझे या आगामी है। इसमें मैं इस काम के करने की क्षमता नहीं, वह इसे बिल्कुल गलत दंग से कर रहा है। वह इससे से उत्पत्ति करने का उसका सारा उपोक्त माय नष्ट हो जायगा। परन्तु इसके विपरीत गुरु का उपयोग कीजिए; उदाहरणार्थक प्रोत्साहन दीजिए, ऐसा उपाय कीजिए जिससे काम का फलना आसान प्रतीत हो; दूसरे व्यक्ति को प्रोत्साहित होने कीजिए कि आपको विवश है कि वह यह काम कर सकता है, कि उसमें इसके लिए अविकसित सुसम्पत्ति है—और वह वह जाने के लिए सारी रात बल करता रहेगा।

इसी गुरु का उपयोग कोषल रीति कर रहा है, और मेरी बात पर निम्नव्य कीजिए वह जो-जो-जो-जो में महान् कलाकार है। वह आपको बनाकर तैयार करता है। वह आप में विवश उत्पन्न करता है। वह आपमें सादर और निष्ठा गलता है। उदाहरणार्थ, राज में मैं भीमान् और भीमती रीति के चर्चा दो दिन उड़ा था, और समित्त की रात्रि को, मुझे गलती हुई आग के सामने बैठ कर मित्रता के दंग से त्रिज का खेल खेलने को कहा गया। त्रिज ! ओरे, नहीं ! नहीं ! नहीं ! मैं नहीं खेल सकता। मुझे इसका कुछ भी खान नहीं था। यह खेल मेरे लिए क्या एक बाल्य रहस्य रहा है। नहीं ! नहीं ! असम्भव !

कोषल ने उत्तर दिया, "केह, क्यों, इसमें कोई ठग-विठा नहीं। त्रिज के लिए स्मृति और समझ के बिना और कुछ नहीं चाहिए। आपने एक बार स्मृति पर एक अव्याय किया था। त्रिज आपके लिए कुछ भी कठिन नहीं। आप तो एक मिनट में खेल जायेंगे।"

और अन्ततः, प्रायः मैं अभी अनुभव भी न कर पाया था कि मैं क्या कर रहा हूँ, मैंने पड़ोसी बार अपने को त्रिज की मेज पर पाया। यह सब इच्छित्त्वं क्यों कि मुझे कहा गया कि इसके लिए मुझ में स्वाभाविक सुसम्पत्ति है, और खेल को ऐसा बना दिया गया कि वह आसान प्रतीत होने लगी।

त्रिज की बात करते हुए एली कन्वर्सेन का स्मरण हो आता है। यहाँ कहाँ भी त्रिज खेली जाती है कन्वर्सेन का नाम घर-घर में फैला हुआ है। त्रिज पर उसकी

पुस्तकें एक दर्जन भाषाओं में अव्युक्ति हो चुकी हैं और इस बात प्रतीतों कि पुकी हैं। तो भी उसने मुझे बताया कि उसने इस लेख को कभी अपना व्यवसाय न बनाया होता यदि एक तबकी जी ने उसे निश्चय न कराया होता कि उसमें इस लेख के लिए सामाजिक सुझावों की है।

वसन्त १९२९ में वह अमेरिका आया उसने एक ज्ञान और समाजवादी पढ़ाने का कोई काम प्राप्त करने का बल किया परन्तु वह प्राप्त न कर सका।

उस उस ने कोवडा केन्द्र कर देखने का बल किया। परन्तु उस में भी उस सफलता न हुई।

उस उस ने कोई केन्द्र कर देखने का बल किया। और उस न भी उसे सफलता हुई।

उस जिन्हीं उसे कभी जिस विज्ञान का विचार तक न आया। वह न केवल यह कि साथ लेखने में रही या बरह साथ ही वह हठी भी था। वह इसमें प्रसन्न हुआ या और इसकी प्रत्यक्ष जीव करता या कि उस के साथ लेखना कोई परवह नहीं करता था।

उस एक सुन्दर जिस-अभ्यासिका जोसफाइन डिस्कन से उस की मेट हो गई। उनका आपस में प्रेम हो गया और उन्होंने विवाह कर लिया। जोसफाइन ने देखा कि वह कैसी कामवादी के साथ अपने पत्नी का नि-लेपण करता है। जी ने उसे प्रेरणा की कि साथ लेखने की उस में बहुत प्रतीति है। कस्बान ने मुझे बताया कि एकमात्र उसी जोसफाइन के कारण उसने जिस को अपना व्यवसाय बनाया।

इस लिए यदि आप सिखाए या बडाए बिना लोग को बदलना चाहते हैं तो आपकी निश्चय है—

जोसफाइन का उपयोग कीजिए। जिस होप को आप डीक करवा चाहते हैं उसे आपकी से दूर हो जाने काय प्रकट कीजिए, जो काम आप हमारे बलि से करना चाहते हैं उसे आपकी से हो सकनवाक दिखाना।

सिद्धाएँ या कटाए बिना लोगों का बदलने की नई रीतियाँ

बच्चों अज्जाय

वह रीति जिस से आप जो चाहते हैं उसे
लोग प्रसन्नतापूर्वक करें

सन् १९१५ में, अमेरिका औद्योगिकता हो रहा था। एक वर्ष से या अधिक काम से, यूरोप के राष्ट्र इतने उड़े परिमाण में एक दूसरे की हत्या कर रहे थे जितना कि मानव-जाति के धारे रक्त-रन्धित इतिहास में पहले कभी न हुआ था। क्या शांति की स्थापना हो सकती है? बर्तन नहीं 'गन्ता' था। परन्तु राष्ट्रपति वुड्रो विल्सन ने यत्न करके देशों का निश्चय किया था। वह यूरोप के युद्ध-वेवसायों के साथ परामर्श करने के लिए अपना वैयक्तिक प्रतिनिधि, एक शांतिदूत भेजना चाहता था।

विश्वभर में विविध ब्रायन, शांति का धर्मवर्क सेफेडरी जॉन्स लैट्ट ब्रायन, जाने के लिए बहुत उत्सुक था। वह देखता था कि महात्मा सेना और अपना नाम भग्न करने का वह अच्छा अवसर है। परन्तु विल्सन ने एक दूसरे व्यक्ति, अपने बनिष्ठ मित्र, कर्नल हाउस को नियुक्त कर दिया। बिना रिश्वत या कठार ब्रायन को वह बुरा समाचार कुत्ता-हाउस के लिए जटिल कार्य था।

कर्नल हाउस अपनी बायरी में लिखता है, "जब ब्रायन ने सुना कि मैं शांतिदूत बन कर यूरोप का रहा हूँ तो स्पष्ट रूप से उसे भारी निराशा हुई। उस ने कहा कि मैंने सोच रखा था कि वह काम मैं स्वयं करूँगा।..

मैंने उत्तर दिया कि राष्ट्रपति का विचार था कि किसी मनुष्य के लिए यह काम खतराहीरी और पर-बचना दुर्दिमता न होनी, परन्तु आपके जाने से रातो-रातों का स्थान हृदय-आकर्षित हो जायगा, और लोग आश्चर्य करेंगे कि आप यहाँ किस लिए आए हैं।"

आप संकेत समझते हैं न ! हाऊस ने फर्नस ब्रायन से कहा कि इस छोटे से काम के लिए आप ऐस महत्वपूर्ण-व्यक्ति का बला शोभा नहीं देता—और ब्रायन समुह हो गया ।

फर्नस हाऊस जो संसार की रीतियों में अनुमति और सुख था, मानवी सम्बन्धों के एक महत्वपूर्ण नियम पर आचरण कर रहा था —सदा ऐसा उपाय कीजिए जिससे आप जो कुछ कराना चाहते हैं उसे करने में दूसरे व्यक्ति को मजबूतता हो ।

दुसरो विक्कन ने विक्कन गिम्स मैक मूड को अपने मविमण्डक का सर्वस्व बनने के लिए निमंत्रित करते समय भी 'सीनीसि का अनुसरण किया था । वह वह उच्चतम प्रतिष्ठा थी जो वह किसी को प्रदान कर सकता था जो भी विक्कन ने इसे ऐसे ढंग से किया जिस से दूसरा व्यक्ति अपने को दुगुना महत्वपूर्ण अनुभव करने लगा । मैक मूड के अपने सम्बन्धों में ही वह कहानी सुनिए— उन्होंने (विक्कन) ने कहा कि मैं अपना मविमण्डक बना रहा हूँ, और मैं क्या मतलब हूँगा यदि आप उस में सेकेटरी ऑफ दि व्वायटी का पद स्वीकार करेंगे । उन का किसी बात को बर्नन करने का ढंग बड़ा आत्मबलदायी होता था । उन्होंने वह संस्कार उत्पन्न किया कि इस महान् सम्मान को स्वीकार कर के मैं उन पर बड़ी भारी कृपा करूँगा । '

दुर्भाग्य की बात है कि विक्कन ऐसे कौशल से सग काम नहीं देता था । यदि वह किया करता तो समय है इतिहास जान मित्र होता । उदाहरणार्थ विक्कन ने पुनारुद्ध स्टूड को क्षीय भाग मेघ-च में रखने के विषय में सेनेट और रिपब्लिकन पार्टी को मजबूत नहीं किया । विक्कन ने हरिदू कट या हूपस या हेनरी केवट ऑन या किसी दूसरे प्रमुख रिपब्लिकन को अपने साथ धामि सम्मेलन न के जाने से रोककर कर लिया । इसके बजाय वह अपने दल के अग्रस्थि अनुपम के गया । उसने रिपब्लिकनों को मजबूत की । उनको इस बात का अनुभव न करने दिया कि क्षीय उनकी और उनकी दोनों की कल्पना है उनको इस महत्वपूर्ण विषय में उँगली भी न डालने से । मानवी सम्बन्धों के साथ इस अग्रस्थि व्यवहार का परिणाम यह हुआ कि विक्कन की अपनी सारी काम-बाधा नष्ट हो गई उसका स्वास्थ्य नष्ट हो गया आलु बम हो गई अमेरिका क्षीय से बाहर रह गया और संसार का 'विनाश ही बनक गया ।

उपरोक्त वैयकी प्रसिद्ध प्रकाशक बूकान सग इस नियम पर बली की—सग ऐसा उपाय करो जिससे आप जो कुछ कराना चाहते हैं उस करने में दूसरे व्यक्ति

बदिया तो मौ उस प्रसन्न कर दिया। किस तरह ? इस मित्तरी को एक निम्न हस्तर दे दिया गया। हस्तर के द्वार पर उसका नाम और उसका पद—
“सर्विस डीपार्टमेंट का मैनेजर — लिख दिया गया।

अब वह मरम्मत करनेवाला साधारण मित्तरी नहीं था जिस पर अब कोई पैरा गैरा नष्ट होना शुरू न किया। वह अब एक डीपार्टमेंट का मैनेजर था। उसकी प्रतिष्ठा भी समान था, और महत्व का भाव था। वह प्रसन्नता पूर्वक बिना किसी शिकायत के काम करता रहा।

क्या वे बात अलङ्कार की है ? ध्यान दें। परन्तु कही बात लोग नेपोलियन को कहते थे अब उसने प्रतिष्ठा का सैन्यिक (सीनियर आफ ऑनर) बनाया अपने सिपाहियों में १५ फास बंटि अपने अठारह जनरलों को ‘क्रॉस के माध्यम’ बनाया और अपनी सेना को ‘महान् सैन्य’ का नाम दिया। इस पर आलोचना करते हुए लोगों ने कहा कि नेपोलियन ने ‘क्रॉस’ से कहे बने हुए सैनिकों को ‘सिडोने’ दिये हैं। परन्तु नेपोलियन ने उत्तर दिया ‘लोभों पर सिडोनों से ही शासन किया जाता है।

उपाधियों और अधिकार देने के इस गुर ने नेपोलियन को काम दिया था और वह आपको भी काम देगा। उदाहरणार्थ मेरी एक सखी स्कॉटलैंड न्यूयार्क की बीमारी में पड़ गई थी उसका पालन-पोषण भी हो चुका है। उन्होंने से बहुत सारा भा रही थी क्योंकि वे उसके जीवन-वास से आच्छादित भूमि-सम्पत्ति में रहते और उसे खराब करते थे। उसने उनकी आलोचना करके देखी। उनको फुटका कर देखा। किसी से भी काम न बना। तब उसने उनके दूध म से जो कच्चा सब्ज अधिक हुआ करता था उसे उपाधि और अधिकार का भाव देकर देखने का काम किया। उसने उसे अपना मेडिया बना दिया और कहा कि मेरे जीवन में से होकर कोई जाने न पाये। इससे उसकी समस्या का समाधान हो गया। उसका मेडिया ने एक अगह अलङ्कार बना कर लोहे को खाल गरम किया और अपनी की कि जो भी कच्चा जीवन म पैर रखेगा उसे बला दिया जायेगा।

मानव प्रकृति ऐसी ही है। “सिडिया” यदि आप सिद्धांत या कठोर सिद्धांतों को बदलना चाहते हैं तो नहीं निश्चय है—

देखा उपाध कीजिए जिससे आप जो कुछ करना चाहते हैं उसे करना में दूसरे व्यक्ति को प्रसन्न हो।

सिद्धाएँ या रूठाएँ बिना लोगों को बदलने की नौ रीतियाँ

संक्षेप में

सिद्धाएँ या रूठाएँ बिना लोगों को बदलने की नौ रीतियाँ

नियम १—प्रशंसा और निष्कपट गुणप्रतिष्ठा के साथ आरम्भ कीजिए ।

नियम २—लोगों की भूलों की ओर उनका ध्यान परोक्ष रूप से दिलवायें ।

नियम ३—दूसरे व्यक्ति के दोष दिखाने के पहले अपनी भूलों की चर्चा कीजिए ।

नियम ४—सीधा उपदेश देने के बजाय प्रश्न कीजिए ।

नियम ५—दूसरे मनुष्य को अपनी छत्ता रखने दीजिए ।

नियम ६—बोझी से बोझी उन्नति की और प्रत्येक उन्नति की प्रशंसा कीजिए ।
हृदय से प्रसन्नता प्रकट कीजिए और सुस्तकण्ठ से प्रशंसा कीजिए ।

नियम ७—दूसरे मनुष्य को अच्छा-अच्छा कहिए जिससे वह स्वयंमुच अच्छा बनने का यत्न करे ।

नियम ८—प्रोत्साहन का प्रयोग कीजिए । बिना दोष को आप ठीक करना चाहते हैं उसे आसानी से दूर हो जानेवाला प्रकट कीजिए ।

नियम ९—प्रेम उपाय कीजिए जिससे आप जो कुछ कराना चाहते हैं उसे करने में दूसरे व्यक्ति को प्रसन्नता हो ।

पाँचवाँ प्रश्न

चिट्ठियाँ जिन्होंने अद्भुत
परिणाम उत्पन्न किए

चिट्ठियाँ जिन्होंने अद्भुत परिणाम उत्पन्न किए

मैं अंतर्बद कर कह सकता हूँ कि मैं जानता हूँ कि इस समय आप क्या सोच रहे हैं। आप सम्भवतः अपने मन में इस प्रकार की कोई बात कह रहे हैं—“चिट्ठियों जिन्होंने अद्भुत परिणाम उत्पन्न किए !” यह कटपटौंग बात है। यह तो पेटेंट औपचारिक विज्ञापन-पत्रों की सी बात जान पड़ती है।

यदि आप यह सोच रहे हैं, तो मैं आपको दोष नहीं देता। यदि पन्द्रह वर्ष पहले मैंने कोई ऐसी पुस्तक देखी होती तो सम्भवतः मैंने भी ऐसा ही विचार किया होता। सम्भाव्यता ! अच्छा, मैं अविश्वासी लोगों को पसंद करता हूँ। मैंने अपने जीवन के पहले बीस वर्ष मिसूरी में बिताए हैं—और मैं उन लोगों को पसंद करता हूँ जो कहते हैं कि हमें दिखाओ तब हम विश्वास करेंगे। मानवी विचार में जो भी उन्नति हुई है प्रायः वह सब संदेह करने वाले लोगों ने, प्रश्नकर्ताओं ने, लड़काने वालों ने, हमें दिखाओ कहने वाली ने ही की है।

अच्छा, सब सच कहिये, क्या “चिट्ठियाँ जिन्होंने अद्भुत परिणाम उत्पन्न किए” शीर्षक ठीक है ?

नहीं आपसे स्पष्ट कहूँ, यह शीर्षक ठीक नहीं है।

सचार्थ यह है कि बात को जान बूझ कर कम बताया गया है। इस अभाव में कुछ चिट्ठियाँ ऐसी नकल की गई हैं जिन्होंने नैतिकता से भी युग्मे अच्छे परिणाम उत्पन्न किए हैं। फिर मैं उनको अच्छा बताया है। फ्रैंक र. डायक ने, जो अमेरिका में एक प्रसिद्ध विपरी बढाने वाला है, जो पहले बॉन्स-मैन-विह्वल का विपरी बढाने के लिए रक्खा हुआ व्यवस्थापक था, जो अब फोल्गेट पामोस्वि पीट कम्पनी का विज्ञापन-व्यवस्थापक और बोर्ड ऑफ दि एंजोस्विशन बाथ मैदानक अडवर्टाइजमेंट का चेयरमैन है।

श्री डायक कहता है कि जो चिट्ठियाँ मैं व्यापारियों से जानकारी लेने के लिए बाहर भेजा करता था उनका ५ से ८ प्रति सैकड़ा से अधिक कमचिह्न हो

काम होता था। यदि १५ प्रति लैकड़ा उत्तर जार्में तो मैं उसे ज़रूर मताधारक समझता था। और यदि उत्तरों की संख्या २ प्रति लैकड़ा तक बढ़ जाय तो मैं इसे बमलकार से कुछ कम नहीं मानता था।

परन्तु श्री शानक की एक निदिष्टी, जो इसी अध्याय में छपी है, ४९३ प्रति लैकड़ा उत्तर जार् वूसरे शब्दों में यह निदिष्टी बमलकार से भी दुर्बल जगदी थी। आप इसे हँस कर नहीं झूठ सकते। और यह निदिष्टी कोई लेख कोई आकस्मिक संकल्प, या अचानक पड़ना नहीं थी। ऐसे ही परिणाम भीसियों वूसरी निदिष्टियों से प्राप्त हुए हैं।

उसने यह काम कैसे किया? कैन शानक के अपने शब्दों में उसकी व्याख्या की है—“निदिष्टियों के प्रमाण में यह विस्मयजनक दृष्टि मेरे “दुर्बल-माही शानक और माननी संवत्” के विषय में श्री कारनेगी की पाठ विधि की शिक्षा पाने के द्वारा पीछे हुई। मैंने देखा कि जिस ढंग से मैं पहले लोगों को सिखा करता था वह गलत रीति थी। मैंने इस पुस्तक में सिखाए गए सिद्धान्तों का प्रयोग करने का बल किया—और उनका परिणाम यह हुआ कि आनकारी मॉर्गेन बाकी मेरी निदिष्टियों का प्रमाण ५ से ८ प्रति लैकड़ा तक बढ़ गया।”

यह निदिष्टी यह है। यह वूसरे मनुष्य से पत्र-लेखक पर बोझी सी कृपा करने की प्रार्थना करके उसे प्रसन्न कर देती है—इस कृपा से वूसर मनुष्य अपने को महत्वपूर्ण अनुभव करने लगता है।

इस निदिष्टी पर मेरी अपनी टिप्पणियाँ कोष्ठक में दी गई हैं।

श्री शानक

कोष्ठक निम्न दृष्टिवादा।

विषय श्री शानक

मैं यह जानने के लिए उत्सुक हूँ कि क्या आप मुझे एक जेटी-सी कठिनाई में से निकलने में सहायता देने की कृपा करेंगे?

(आइए इसे स्पष्ट कर। मान लीजिए परिचोना में एक कन्झी के व्यापारी को बॉम्ब मेन जिस कम्पनी के मरचेंट की निदिष्टी मिलती है और निदिष्टी की पहली ही पंक्ति में न्यूयार्क का यह बहुत बड़ा समझा जाने वाला मरचेंट कठिनाई में से निकलने के लिए वूसरे व्यक्ति से सहायता माँगता है। मैं कल्पना कर सकता हूँ कि परिचोना का व्यापारी अपने मन में इस प्रकार की को-बाल करेगा—‘ठीक है यदि न्यूयार्क का यह मनुष्य कष्ट में है, तो निम्न ही वह सहाय

के लिए ठीक व्यक्ति के पास पहुँचा है। मैं सदा ही उदार होने और लोगों की सहायता करने का यत्न करता हूँ। देरों तो सही उसे क्या फटिनारं है।”)

यह वर्ष मेरे अपनी अपनी को निश्चय करा दिया था कि हमारे व्यापारियों को अपनी विपरीत को बदले के लिए सबसे अधिक जिस चीज की आवश्यकता है वह है जॉन्स-मैनविस्स के पक्ष पर एवं भर सीधी डाक द्वारा मिलित चेरा।

(एरिचोना का व्यापारी समर्थता कहता है, “स्वभावतः, उन्हें अवश्य इसका खर्च देना चाहिए। सबसे अधिक साम वो यही दख जाते हैं। वे राज्यों समर्थते हैं, जब कि मुझे फिरामा निकालना भी कठिन हो जाता है।.. अब इस व्यक्ति को कुछ फल प्राप्त का है।”)

हाल में मैंने १९०० व्यापारियों को, जिन्होंने इस योजना का उपयोग किया था, एक प्रस्तावकी मेली थी। जो सैकड़ों उत्तर मुझे आए उनसे मुझे निश्चय ही बड़ी प्रसन्नता हुई थी। उनसे प्रकट होता था कि उन लोगों ने इस प्रकार के सहयोग को बहुत पसंद किया और बहुत ही उपयोगी पाया।

इससे प्रोत्साहन वा कर, हमने अभी अपनी सीधी डाक की योजना प्रकाशित की है। मैं जानता हूँ आपको यह भी अधिक पसंद आवगी।

परंतु आज सारे प्रेसीडेण्ट ने मेरे साथ यह वर्ष की मेरी रिपोर्ट पर विचार किया, और, ऐसा कि प्रेसीडेण्ट का काम है, मुझे पूछा कि उस योजना से फिटना विनगल (काम) मिलेगा या। स्वभावतः उसको उत्तर देने में सहायता देने के लिए मेरा आपके पास जाना आवश्यक है।

(यह बहुत अच्छा कथन है—“उसको उत्तर देने में सहायता देने के लिए मेरा आपके पास जाना आवश्यक है।” न्यूयार्क का बड़ा निवालेबाल सत्य कह रहा है, और एरिचोना में जॉन्स-मैनविस्स के व्यापारी को निष्कमठ, सच्चा सम्मान दे रहा है। देखिए, फैन बायक इस बात की ख्यां करने में कि मेरी कंपनी फिटनी महत्वपूर्ण है, कोई समझ नहीं करता। इसके बजाय, वह दूसरे मनुष्य को दूरत यह दिसाता है कि मुझे आपके आशय की फिटनी अधिक आवश्यकता है। फैन बायक इस बात को स्वीकार करता है कि मैं व्यापारी की सहायता के बिना जॉन्स-मैनविस्स के प्रेसीडेण्ट को रिपोर्ट भी नहीं दे सकता। स्वभावतः, एरिचोना का व्यापारी, मनुष्य होने से, इस प्रकार की बातचीत को पसंद करता है।)

१९—इस हूँ कि आप हरा करके (१) इस पत्र के साथ मेरे हुए कार्ट पर,

मुझे बताइए कि चीनी काक-बोखरा की सहायता से गलत चरम आपकी किसका काम निम्न (५) वहाँ तक भी हो सके जाकरों और कैदों में इस काम का ठीक ठीक संपूर्ण कृपा हुआ सुख मुझे बताइए ।

यदि आप वह कह करिये तो निश्चय ही मैं इसका आदर करूँगा आप वह आनखारी देकर आप को कृपा करेंगे उसके कि आपका आनखारी मानूँगा ।

आपका

हेनरि डालर,

सिक्की-बुद्धि विमाय-व्यवस्थापक ।

(हेरिए कि प्रकाश अन्तिम अनुच्छेद में 'न' बीरे से मैं' और निम्न कर 'आप' कहता है । हेरिए प्रकाश करने में वह निम्न उद्धार है- निम्न ही आप करूँगा आपका आनखारी मानूँगा 'आप को कृपा करते ।)

कैसी बाधा निम्न है । परन्तु दूसरे व्यक्ति से बोली ही कृपा करने के लिए कह कर-ऐसी कृपा निम्न करने से उद्धार महान का मान उद्धार होता था-उत्ते प्रयत्नकर कर दिखाया ।

वह मनोविज्ञान उद्धार काम देता है चाहे आप कई बेच रहे हो और चाहे मोटर में यूरोप का प्रयत्न कर रहे हो ।

वृत्तान्त जीवित । एक बार होमर का और मैं फ्रांस में मोटर पर यूरोप हुए मार्ग शुरू गये । अपने पुराने नमूने के मोटर को उद्धार कर हमने निम्नानों के एक एक से पूछा कि हम अगले कब नगर में कैसे पहुँच सकते हैं ।

हमारे प्रकाश का प्रमाण निम्न का था हुआ । वे अन्तर्गत के यूरोप यूरोप निम्नानों का अमेरिकनो को फनाका समझते थे । और उस प्रमाण में मोटर बुद्धिम, बहुत ही बुद्धिम थे । कार में बैठ कर अमेरिकन मोटर में प्रयत्न कर रहे हैं । निम्न ही हम अन्तर्गत होने । उद्धार है हेनरी जोड के पथेरे मार्ग ही । परन्तु वे कोई भी देवी जानते थे कि उद्धार हमें जान न था । हमारे पास उनकी अपेक्षा अधिक था । परन्तु दूसरे कब नगर का मार्ग शुरू करने के लिए नमूना पूर्णक हमें उनके पास जाना पड़ा था । हमने उनसे अन्तर्गत का मान उद्धार कर दिया । वे एक एक नमूने करी सग गये । एक नमूने ने इस बुद्धिम अन्तर्गत से बुद्धिम होकर दूसरों को उद्धार करने की भावा ही । हम ठीक यही बातान के प्रमाण का अन्तर्गत वह अन्तर्गत ही कैना चाहता था ।

इसका उपयोग आप भी कर के देखिए। बगली सार अब आप दिनी भवविहित नगर में नहीं, जो किसी ऐसे व्यक्ति को जो आर्थिक या सामाजिक रूप से आपसे छोटे दर्जे पर हो, बहुरा कर काटिए, " मैं यह जानने के लिए उत्सुक हूँ, कि क्या आप मुझे छोटी सी कठिनाई में से निःकाशने में सहायता देने की कृपा कर सकते हैं ? क्या आप अनुग्रहपूर्णक प्रतीति के समुक्त मुझ को कोन मार्ग बताएँगे ? "

केम्बेस्विन केन्द्रकलिन ने एक बहुत धन को जीवन-भर के लिए भिन्न बनाने में इसी शुरुआत का उपयोग किया था। केम्बेस्विन ने अपने युवावस्था में, एक छोटे से छोटे घर में अपना सारा खर्चा लगा दिया। उसने कोई ऐसा प्रयत्न किया जिस से वह किरोन्टोफ़िया में जनरल असमर्थी का जर्जर चुना गया। उस पद ने उसे सरकारी कर्मचारी का काम दिया। इस काम में अत्यन्त लाभ था और केम्बेस्विन इसे रखना चाहता था। बहुत एक विपत्ति की कलह छाया दिखाई देने लगी। असमर्थी का एक सत्रसे घनी और सबसे योग्य मनुष्य केम्बेस्विन को बहुत ही नापसन्द करता था। वह केम्बेस्विन को न केवल नापसन्द ही करता था, बल्कि लोगों में बातचीत करते समय उसे धिक्कारता भी था।

वह बात भयावह, अति भयावह थी। इसलिए केम्बेस्विन ने कोई ऐसा उपाय करने का निश्चय किया जिस से वह मनुष्य उसे परहेज करने लगे।

परन्तु कैसे ? वह भारी समस्या थी। अपने धन पर कोई अनुग्रह करके ? नहीं, इसके उसे संदेह हो जाता, या वह बृथा ही करने लगता।

केम्बेस्विन इसका बुद्धिमान्, इसका बहुत था कि ऐसे पद में नहीं बैठ सकता था। इसलिए उसने इसके विपरीत कार्य किया। उसने अपने धन से अपने पर कोई कृपा करने की धारणा की।

केम्बेस्विन ने उससे दस शब्द का कण नहीं मोंगा ? नहीं ! नहीं ! केम्बेस्विन ने ऐसी कृपा की वाचना की जिसने दूसरे व्यक्ति को प्रसन्न कर दिया—एक ऐसी कृपा जिसने उसके बृथा जहद्वार को उलाना, जिसने उसको सम्मान दिया, जिसने उसके ज्ञान और महान् कार्यों के लिए केम्बेस्विन की प्रशंसा को सुझाव से प्रकट कर दिया।

कदाचित् का शेषवि केम्बेस्विन के अपने शब्दों में इस प्रकार है—

यह ज्ञान कि उसके पुस्तकालय में एक बड़ी ही दुर्लभ और विशिष्ट पुस्तक है, मैंने उसे एक चिद्विद्या लिखी, जिस में उस पुस्तक को पढ़ने की

अपनी बकला प्रकट करते हुए प्रार्थना की कि कुछ दिन के लिए मुझे वह पुस्तक उपहार देने की कृपा कीजिए।

उसने वह दुरन्त मेन दी, और जैसे कोई एक छात्र के माँवर ही उसे डीम दिया और साथ ही बन्धुवाद का एक अच्छा सा पत्र भी लिख दिया।

जब अगली बार हम अलग-अलग में मिले, वह मेरे साथ बड़ी खुशी-खुशी से बोला (बचपन वह पहले मुझसे कभी बात तक न करता था) और इसके बाद वह तभी जबतक घर मेरी सेवा करने के लिए तत्परता प्रकट करने लगा। इससे हम बड़े पके मित्र बन गये और हमारी मित्रता उतनी मजबूत हो गई थी।

बैन कैल्फ़ोर्निया को घरे बाज डेढ़ सौ वर्ष हो चुके परन्तु जिस मनोविज्ञान का उसने प्रयोग किया था वह मनोविज्ञान दूसरे व्यक्ति से कोई कृपा करने के लिए प्रार्थना करने का मनोविज्ञान बराबर बीच-बीच काम करता था रहा है।

उद्योगधर्मों में एक विद्यापीठ प्रोफ़ेसर ने अत्यन्त में बड़ी सफलतापूर्वक इसका प्रयोग किया था। श्री अत्यन्त धनी के घर और गरम करने की चीजें बेचा करता था। वह वहाँ से हफ़्ता में एक विशेष नक़्क़ा कमाने वाले व्यापारी का काम करने का यत्न कर रहा था। इस व्यापारी का काम अजगहजब रूप से बढ़ा और उसकी सारा अजगहजब रूप से अच्छी थी। परन्तु अत्यन्त को वह पसन्द नहीं आने लगा था। वह व्यापारी उन ग़ुबग़ुब करनेवाले व्यक्तिओं में से था जो कठोर अहिंस और ज़रूरत होने में गर्द करते हैं। जब जब भी अत्यन्त उसका द्वार खोलता वह अपनी डेस्क के पीछे बैठ कर धुँह के एक कोने में बसा था सिगार एक ओर को हफ़ाट धुँह कर कहा 'आज कोई बहुत बड़ी बाहिय'। मेरा और अपना समय वह न कीजिए। बर्गें जाहने।

एक एक दिन श्री अत्यन्त ने एक नवीन शुरु से काम लेकर देखा ऐसे शुरु से मिलने लगे थे। व्यापारी का हृदय निरुत्सुक होकर रह गया था उसे विश्व बना दिया और उससे कई बड़े-बड़े माँवर के लिए।

अत्यन्त की कम लॉन्ग शीव पर लौट मिलने में गया वाला गोदाम खरीदने का प्रयत्न कर रही थी। इस प्रयत्न को वह व्यापारी सारा मानता था। वहाँ उसने काम भी बहुत किया था। इसलिये इस बार जब अत्यन्त मिलने गया तो उसने कहा 'श्री श्री मैं आज आपसे बात कुछ बेचने नहीं आया। मैं आज आपसे एक कृपा की माँग करने आया हूँ यदि आप कर सकें। क्या आप

मुझे एक मिनट दे सकते हैं।”

नलों का काम करनेवाले व्यापारी ने, सिगार को मुँह में एक जगह से दूसरी जगह बदलते हुए कहा, “हूँ—जल्दा, अब क्या चाहते हैं? जल्दी कहिए।”

श्री अम्बल ने कहा, “मेरी फ़र्म स्वीज़र विल्हेम में एक सारा-गोदाम खोलने का विचार कर रही है। अब, आप उस स्थान को और वहाँ के प्रत्येक निवासी को भली भाँति जानते हैं। इसलिए मैं आपके पास पूछने आया हूँ कि आपका इस विषय में क्या विचार है। क्या यह बुद्धिमत्ता का काम है—या नहीं?”

अब नई स्थिति उत्पन्न हो गई। यह व्यापारी क्यों तक सेल्समैनों पर गुर्त कर और उनको ‘आगे बाकी’ का आदेश देकर महत्त्व का भार ग्रहण करता रहा था।

परंतु वह सेल्समैन उससे परामर्श की मिछा माँग रहा था; हाँ, एक बड़ी दुकान का सेल्समैन उसकी सम्मति माँग रहा था कि उन्हें क्या करना चाहिए।

एक कुरसी को आगे खींच कर उसने कहा, “बैठ जाइए।” और एक घंटा तक वह स्वीज़र विल्हेम में नलों के व्यापारके विशेष सभी और गुणों का विस्तार के साथ वर्णन करता रहा। उसने न केवल गोदाम खोलने के विचार को ही पसंद किया, बल्कि सम्पत्ति खरीदने, माल बढ़ोरने, और वाणिज्य खोलने की पूर्ण विधि बताने पर सारी बुद्धि लगा दी। वह इस बात में ही अपना महत्त्व अनुभव करने लगा कि नलों के थोक माल की एक बड़ी दुकान को मैं वाणिज्य खोलने की विधि बता रहा हूँ। वहाँ से बढ़ते बढ़ते वह व्यक्तिगत बातों पर पहुँच गया। वह मित्र बन गया और श्री अम्बल को उसने अपनी नीतरी चरित्र कठिनाइयों और कौटुम्बिक छद्माइयों बताईं।

श्री अम्बल कहता है, “उस दिन सौंझ को जब मैं वहाँ से फ़रार, मेरी जेब में न केवल उसका साफ-सामान के लिए दिया हुआ एक बड़ा आर्बेर ही था, बल्कि मैंने एक ठोठ व्यापारिक मित्रता की नींव भी रख दी थी। मैं अब इस व्यक्ति के साथ मोल्ह खेळता हूँ जो पहले मुझ पर गुर्तबा और मौफा करता था। उसके साथ मैं यह परिवर्तन इसलिए हुआ क्योंकि मैंने उसे थोड़ी सी कृपा करने की धारणा की जिस से वह अपने को महत्त्वपूर्ण अनुभव करने लगा।”

आइए केंद्र शायक की एक दूसरी चिद्दी की मौंच करें। फिर देखिए वह “मुझ पर एक कृपा कीविध” मनोविज्ञान का प्रयोग कैसे दक्षता के साथ करता है।

कुछ वर्ष हुए भी बाबक ने व्यापारियों ठेकेदारों, और लीज-होल्डिंग्स को बालकरी प्राप्त करने के लिए चिढ़ियों लिखीं। परन्तु उनके उत्तर न आए। इससे उसे बहुत दुःख हुआ।

उन दिनों वह लीज-होल्डिंग्स और इन्व्हेन्टरी को जो पत्र लिखता था उनका १ प्रति बैंकका से अधिक उत्तर कमलिहू ही जाता था। वह १ प्रति बैंकका को बहुत अच्छा और १ प्रति बैंकका को उत्कृष्ट समझता था। और १ प्रति बैंकका १ नवो १ प्रति बैंकका को तो एक चमत्कार ही समझा जाता।

परन्तु आगे ही हुई चिढ़ी ने मात्र ५ प्रति बैंकका कर दिया। चमत्कार से लीज गुना अधिक अच्छा। और कैसे ! उत्तर ! दो दो तीन तीन पत्तों की चिढ़ीयों विनोदित परमार्थ और वहनों से हमकती हुई चिढ़ियों।

वह चिढ़ी यह है। आप देखेंगे कि जिस मनोविज्ञान का-बन्ध कई स्थलों पर बिजुल-रचना का भी-प्रयोग किया गया है उसकी दृष्टि से वह पत्र पढ़ते हुए पत्र से अभिन्न है।

इस पत्र को पढ़ते समय इसके वास्तविक अभिप्राय को समझिए बिना वह चिढ़ी मिथी होगी उस के माथों का निरीक्षण करने का कल कीजिए। यथा जगद्गुरु कि इस में चमत्कार से लीज गुना अच्छा परिणाम क्यों उत्पन्न किए।

आत्म-निर्देशक

२१ ईस्ट ४० वीं स्ट्रीट

न्यूयार्क सिटी

जी ऑन ओ
११० ओ स्ट्रीट,
डोमिनिक न न

पिय जी ओ

मैं वह जानने के लिए उत्सुक हूँ कि क्या आप मुझे एक छोटी सी कठिनाई में सहायता देने की कृपा करेंगे ?

कोई एक वर्ष हुआ मैंने अपनी कंपनी को समझाया था कि लीज-होल्डिंग्स को जिन बलुओं की वकालत अधिक आवश्यकता है उनमें से एक यह लुनी है जिसमें ल म अवन-कामगरी और बरों की मरम्मत करने और उनको नये सिरे से बनाने में उनकी उपयोगिता की साथ कहानी हो।

इसका परिणाम स्वरूप माय की सूची है—जो अपने प्रकार की पहली है।

परन्तु अब हमारा माण्डार (स्टॉक) कम हो रहा है। अब मैंने इसका उल्लेख प्रेसीडेन्ट से किया तो उसने कहा (जैसा कि प्रेसीडेन्ट कदाही करते हैं) दूसरा संस्करण निकालने पर मुझे कोई आपत्ति नहीं यदि तुम मुझे इस बात का सन्तोषजनक प्रमाण दे सको कि सूची में वह नाम कर दिया था जिमके लिए वह तैयार की गई थी।

समाप्त, सहायता के लिए मेरा आपके पास आना आवश्यक है। इसलिए मैं आपसे और देश के विविध भागों के उनकाष्ठ दूसरे सौध-शिल्पियों से पत्र बनने की प्रार्थना करने की प्रवृत्ति कर रहा हूँ।

आपकी सुविधा के लिए, मैंने इस बिंदु की पीठ पर थोड़े से सरल प्रश्न लिख दिए हैं। निश्चय ही मैं इसे एक व्यक्तिगत अनुग्रह समझूँगा यदि आप उत्तरों की पड़ताल करेंगे, जो टिप्पणी आप करनी चाहें वह इस में छिरा देंगे और तब इस कागज के टुकड़े को साथ के टिकट लगे हुए लिफाफे में डाल कर मेरे पास भेज देंगे।

वह कहने की आवश्यकता नहीं कि इससे आप पर किसी प्रकार का दायित्व नहीं आता। अब यह बात मैं आप पर छोड़ता हूँ कि आप कितने सो सूची का छापना वह कर दिया जाय, या आपके अनुभव तथा परामर्श के आधार पर उसमें सुधार करके उसे दुबारा छाप दिया जाय।

कुछ भी हो, विश्वास रखिए, आपका सहयोग मेरे लिए बड़ा प्रिय होगा।
कन्यावाद।

आपका विनीत,

कैम र. डायक

विनीत-वृद्धि-व्यवस्थापक।

एक और चेतावनी देता हूँ। मैं अनुभव से जानता हूँ कि इस बिंदु की पढ़ने वाले कई मनुष्य इसी मनोविज्ञान का प्रयोग बिना सोचे समझे मशीन की मीति करने का उपयोग करेंगे। वे दूसरे मनुष्य के अहं को, सच्ची, निर्व्याज गुणवत्ता द्वारा नहीं, बल्कि आपसी एक कपटता द्वारा, बढ़ाने का यत्न करेंगे। और उनका दुर सफल नहीं होगा।

बाद रक्षिए, हम सब शुभमार्गिका और सम्मान की आकांक्षा करते हैं और इनकी प्राप्ति के लिए मात्र मात्सेक बात करने को तैयार हैं। परन्तु कोई भी मनुष्य कपट नहीं चाहता। कोई भी व्यक्ति चापवृत्ती नहीं चाहता।

मैं फिर कहता हूँ—इस पुस्तक में बिन नियमों की शिक्षा दी गई है वे सभी काम होंगे जब वे हृदन से निकलेंगे। मैं धोखे की बातें बताने को नहीं कह रहा हूँ। मैं जीवन की एक नवीन रीति की बात कर रहा हूँ।

सदा सत्य

गार्हस्थ्य जीवन को
सुखी बनाने के
सात सूत्र

बाद रखिए, हम सब पुनर्जातिवा और सम्मान की कामना करते हैं और इनकी मायि के लिए माय प्रत्येक बात करने को तैयार हैं। परन्तु कोई भी मनुष्य कपट नहीं चाहता। कोई भी व्यक्ति चापसूखी नहीं चाहता।

मैं फिर कहता हूँ—इस पुस्तक में मिन निबन्धों की शिक्षा दी गई है वे सभी काम देंगे जब वे हृदय से निकलेंगे। मैं बोले की चारों पक्षों को नहीं कह रहा हूँ। मैं जीवन की एक नवीन रीति की बात कर रहा हूँ।

गृहस्थी को नरकधाम बनाने की शीघ्र से शीघ्र रीति

एकतर वर्ष हुए, नेपोलियन बोनापार्ट के भतीजे, फ्रांस के तृतीय नेपोलियन, का, टीना की कार्कैटस, मेरी यूजीनी इग्नेस औगस्टाइन डी मोंटिज़ो से, जो सखार में सब से सुन्दर रमणी थी, प्रेम हो गया—और उनका विवाह हो गया। नेपोलियन के सहाइकारों ने कहा, कि वह स्पेन के एक तुच्छ कार्कैट (खामन्त) की केवल पुत्री है। परन्तु नेपोलियन ने चटपट उत्तर दिया, "सब क्या हुआ।" मेरी यूजीनी की कान्ति, उसकी शक्ति, उसके सौन्दर्य ने नेपोलियन को दिव्य आनन्द से भर दिया था। राजसिंहासन से झाँके हुए मापण में, उसने समूचे राष्ट्र को छलकारा। उसने घोषणा की कि, "मैंने एक अज्ञात स्त्री के बजाय उस स्त्री को पसंद किया है जिसके प्रति मेरे मन में प्रेम सदा आदर है।"

नेपोलियन और उसकी दुलहिन को स्वास्थ्य, शक्ति, कीर्ति, सौंदर्य, प्रेम, सम्मान—पूर्ण प्रेम व्यापार के लिए आवश्यक सभी बातें—माप्त थीं। वैवाहिक मूल की पवित्र बन्धि प्रचण्ड रूप से दमक रही थी।

परन्तु, हा! वह घण्टी हुई पवित्र बन्धि शीघ्र ही मद पड़ गई और दमक उठी होकर राख बन गई। नेपोलियन यूजीनी को सम्राज्ञी बना सकता था, परन्तु सारे सुन्दर आस में कोई भी वस्तु, न उसके प्रेम की शक्ति और न उसके सिंहासन की प्रभुता, यूजीनी को उसे तग करने से रोक सकी।

शकाशीलता ने उसे झुँझ बना दिया था, और सदैव उस को रग गया था। इसलिए वह उसकी सब आकाओं की श्रवणा करती थी और नाम को भी उसे एकान्त में न मिलती थी। जिस समय वह राजकार्य कर रहा होता था वह शरत उसके कार्यालय में जा घुसकती थी। वह उसके अतीव महत्त्वपूर्ण

गृहस्थी को नरकघाम बनाने की शीघ्र से शीघ्र रीति

एकचर वर्ष हुए, नेपोलियन बोनापार्ट के भतीजे, फ्रांस के तृतीय नेपोलियन, का, टीना की कार्टेटस, मेरी यूजीनी इमेण औरगस्टाइन की मॉटिलो से, जो सशर में सब से सुन्दर रमणी थी, प्रेम हो गया—और उनका विवाह हो गया। नेपोलियन के सलाहकारों ने कहा, कि वह स्पेन के एक तुच्छ कार्टेट (सामन्त) की केवल पुत्री है। परन्तु नेपोलियन ने चटपट उत्तर दिया, "तब क्या हुआ।" मेरी यूजीनी की कान्ति, उसकी चाकता, उसके सौन्दर्य ने नेपोलियन को दिव्य आनन्द से भर दिया था। राजविहासन से दूरे हुए भाषण में, उसने समूचे राष्ट्र को लजकारा। उसने घोषणा की कि, "मैंने एक अज्ञात स्त्री के बग़ाम उस स्त्री को पसंद किया है जिसके प्रति मेरे मन में प्रेम तथा आदर है।"

नेपोलियन और उसकी तुल्यन को स्वास्थ्य, शक्ति, कीर्ति, सौंदर्य, प्रेम, सम्मान—पूर्ण प्रेम-व्यापार के लिए आवश्यक सभी बातें—प्राप्त थीं। वैवाहिक सुख की पवित्र बन्धि प्रचण्ड रूप से दमक रही थी।

परन्तु, हा! वह बधकती हुई पवित्र बन्धि शीघ्र ही मद पक गई और दमक उठी होकर राख बन गई। नेपोलियन यूजीनी को सन्नाही बना सकता था, परन्तु सारे सुन्दर फ्रांस में कोई भी वस्तु, न उसके प्रेम की शक्ति और न उसके विहासन की प्रसुता, यूजीनी को उसे तग करने से रोक सकी।

बाकाशीलता ने उसे लुब्ध बना दिया था, और सदेह उस को रता गया था। इसलिए वह उसकी सब आशाओं की अवज्ञा करती थी और नाम को भी उसे एकान्त में न मिलती थी। जिस समय वह राजकार्य कर रहा होता था वह बरबत उसके कार्यालय में जा घमकती थी। वह उसके अतीव महत्त्वपूर्ण

मित्रों में भाषा डालती थी। वह उसे कभी बोलने नहीं छोड़ती थी, क्योंकि उसे क्या कर क्या प्रयास था कि वह कहीं किसी दूसरी स्त्री के हाथ न रहता हो। वह बहुत अपनी धातु के हाथ चौड़ी हुई बाँधी और अपने पति की शिक्षण करती, ऐसी, दोष निकालती और समझाती। वह उसके भयानक के कमरे में कलर बुल कर छोटे मचाती और उसे पालिनी देती। मैपोलिन, जो एक दर्शन बालदार महलों का मजिस्ट्रल था, जो फ्रांस का एलाड था, एक आत्माही भी देखी नहीं था उसका था सिधे वह अपनी कह रके।

पर इस ठारे से घुसीनी को क्या प्राप्त हुआ ?

उत्तर सुनिए। मैं अब हूँ एक मीनहाइड की निमात्र कर देने वाली पुस्तक मैपोलिन वृद्ध घुसीनी वि देकोर्गोमली और एक प्रमत्त का कथन उद्धृत करता हूँ— 'अब ऐसा होने लगा कि मैपोलिन औरों पर नये ठोपी लीन कर और एक अन्तराङ्ग शिशु की साथ लेकर, रात के समय, कपड की बिस्फी से हने रौन बाहर निकल जाता, बहुत किसी सुन्दर रमणी के अर्धों या घुँघरा को उसकी प्रतीक्षा न होती थी। वह फिर प्राचीन काल की तरह उस महानगरी न अपने हफर उफर घुमता देखी व्यक्तियों न से होकर निकलता जिसकी कोई सम्राट परिवों की कहानियों में पढ़ने के सिवा कभी नहीं देखता।

तब करने से घुसीनी को यही पत्र मिला। वह तब है वह काल के विद्वान पर बैठी। वह जो कम है, कि वह संसार में सबसे सुन्दर रमणी की। परंतु न समान और न बौद्धर्न और विद्वान सभी विप्रास सुई में वेम को बीता एक लफटा था। घुसीनी प्राचीन काल की लीन की मीति कल्प निमात्र कर निमात्र कर लफटी थी— बिना बात से मैं हस्त करती थी यही मेरे सिर पर था गई। उसके सिर पर था गई। अपनी शंकाहीनता और और विद्वान से वह कम अपने सिर पर आई।

मैम को नर करने के लिए नरक में लगी बुझामाओं ने निकलर बिठने नारकी उपान निकल रखे हैं। मिनी मचूक मजिनी हैं, उन करने की का कुछ बाकोपना करके पति को तग कण्डे रहना कम से अधिक प्रमत्तक है। वह कभी निपक नहीं होता। विपके नाग की मीति वह क्या नर कर देता है। क्या मार डालता है।

मजिस्ट्रि विनो डायर्योन की पत्नी की हत्या बान हुआ था—पर उस कमर कम इस काल से कम अवाने का समय निकल चुका था। मरने के पहले उसने

अपनी पुत्रियों के धारने स्वीकार किया — " तुम्हारे पिता की मृत्यु का कारण मैं थी। " उसकी पुत्रियों ने उत्तर नहीं दिया। वे दोनों रो रही थीं। वे जानती थीं कि हमारी माता सदा कह रही है। वे जानती थीं कि उसने गिरन्तर शिकापतें करके, सदा छिद्र अन्वेषण करके, और सदा तग करके उसे मार टाठा था।

तो भी, सदा विषमता के रहते, कार्लोस टॉल्स्टॉय और उसकी मी सुखी होने चाहिये थे। वह अपने समय का अतीव प्रसिद्ध उपन्यास लेखक था। उसकी दो सर्वोत्कृष्ट कृतियाँ, युद्ध और शान्ति और भस्मा ब्रेजिल्ला, सगरा के साहित्यिक प्रमाणमण्डप में सदा उज्ज्वल रूप से चमकती रहेंगी।

टॉल्स्टॉय इतना प्रसिद्ध था कि उसके मकत दिन-रात उसके ईर्द-गिर्द रहते थे और जो भी शब्द उसके मुख से निकलता था उसे सदा शार्द ईद (संक्षिप्त विधि) में लिख लेते थे। यहाँ तक कि यदि वह केवल इतना कहता " मेरा अनुमान है अब मैं तो जाऊँगा ", इस प्रकार के कुछ शब्द भी, प्रत्येक पाठ लिख लेता था, और अब कहीं सरकार उसका लिखा हुआ प्रत्येक वाक्य छाप रही है, और उसके सब लेख मिल कर एक ही पुस्तकें बन जायेंगी।

व्याप्ति के अतिरिक्त, टॉल्स्टॉय और उसकी पत्नी के पास बच्चे, समष्टिक पत्र, और सन्तान भी थी। उनकी चारों का बाधु-अपठक बड़ा ही धान्तिकर था। आरम्भ में, उनका सुख इतना निर्दोष, इतना सीध था कि वह बना नहीं रह सकता था। इसलिए दोनों बच्चे बूटने टेक कर प्रभु से प्रार्थना किया करते थे कि हमारा वह अस्वास्थ्य सदा बना रहे।

तब एक आश्चर्यजनक घटना घटी। टॉल्स्टॉय कमरा, बदल गया। वह एक पूर्णतः मित्र व्यक्ति बन गया। उसने जो महान् पुस्तकें लिखी थी उनके लिए उसे छक्का होने लगी, और तबसे उसने अपना जीवन बुद्ध एवं हरिद्वता को इतने और शान्ति के प्रचरण छोड़ी-छोटी पुस्तकें लिखने में लगा दिया।

वह मनुष्य, जिस ने एक बार स्वयं स्वीकार किया था कि अपनी युवावस्था में कोई भी ऐसा पाप नहीं—यहाँ तक कि मनुष्य इत्यादी—जो मैंने न किया हो, ईसा की शिक्षा पर अक्षर्य। वहने का यत्न करने लगा। उसने अपनी सब भूमियों के धर्म और हरिद्वता का जीवन बिताते लगा। वह खेतों में काम करता हुआ जलकर्मों काटता था और सूखी पत्तों इकट्ठी करता था। वह अपना ज्ञान बाँट करता था, अपना कमरा धातु छुड़ता था, काठ के प्याले में खाता था, और अपने शत्रुओं से प्रेम करने का यत्न करता था।

कियो टॉल्स्टॉय का जीवन एक दुःखान्त नाटक था और इस दुःख का कारण उसका विवाह था। उसकी स्त्री विवाहिता पसंद करती थी परन्तु उसे विवाहिता से दुःखा थी। पत्नी को प्यारि और समाज की बाह-बाह की जलता राखी थी, परन्तु वे शुष्क वस्तुएँ उसकी दृष्टि में कुछ भी नहीं थी। वह जन संपत्ति के लिए लालाशित थी परन्तु टॉल्स्टॉय संपत्ति और निम्न जन्मदाह को पाप समझता था।

वर्षों तक वह उसे लग करती डींगें फिन्काती और पीसती-पीसती राती, क्योंकि वह अपनी पुस्तकों को छापने का अधिकार एवं किसी को पुस्तकें बिना कोई रायस्त्री किए दे देने पर हठ करता था। परन्तु वह उन पुस्तकों से आनेवाला जन चाहती थी।

जब वह उसका विरोध करता तो उसे हिस्तीरिया का दौरा आ जाता। वह अजीब की बीमारी होने को जगा कर पचा पर बैठने लगती, और शरणाग्रक कहती कि मैं आत्महत्या करने लगी हूँ और कुर्से में ऊर्ध्व गिर देने की चमकी देती।

उनके जीवन में एक घटना ऐसी है जो भरे किए इतिहास में एक कथा ही कहनामक दाय है। ऐसा कि मैं पहले कह चुका हूँ जब पहले-पहल उनका विवाह हुआ, वे कहीं ही चुली से पाए अब अकस्मात्तव वष बार, वह उसकी देखना एक सल न कर सकता था। किसी दिन तत्काल वह दूदा और मय्य दूदा रानी, घेम की चुचा से अचलूँ, उसके निकट जाकर उसके मुट्ठी पर चुक जाती और विनयी करती कि मुझे वह उल्लूक प्रणव-वचन ऊँचे स्वर से पढ़कर सुनाईए जो आपने मेरे विषय में पचास वर्ष पूर्व अपनी बापरी न लिखे थे। और जब वह उन सुन्दर सुली विनों के विषय में पढ़ता तो जब कदा के किए चले गए थे तो दोनों रोने लगते। जीवन की वयार्थताएँ उन औफन्यासिक स्वप्नों से किसी मित्र थीं जो बहुत दिन हुए वे देखा करते थे।

अन्ततः जब टॉल्स्टॉय बवाली वर्ष का था वह अपने घर के रोमहर्षक दुःख को और अधिक काह तक सहन न कर सका। इसलिए वह सन् १९१ न एक दिन आन्को र की बरुनी राह को बन्नी पत्नी के पास से भाग गया—छोड़ और अंधकार न, न बन्ने हुए कि मैं कहीं जा रहा हूँ माय गया।

इसके पचास दिन उपरान्त एक देखे छेयन भ न्यूमेनिया से उसकी मृत्यु हो गई। अन्ततः वे उसने विनयी की कि मेरी स्त्री को मेरे सामने न आने देना।

पति को तग करने, शिकामत करने और धोभोन्माद के लिए काउंटे टैस्टरोंक की पत्नी को वही फल मिला।

हो सकता है कि पाठक समझें कि पति को तग करने के लिए उसके पास प्रबल कारण थे। मैं मान लेता हूँ। परन्तु यह बात प्रसंग से बाहर की है। प्रश्न यह है कि क्या तग करके उसे कुछ लाभ हुआ, या इसने अवस्था को और भी अनन्तशुना बिगाड़ दिया।

"मैं सचमुच समझती हूँ, मैं उस समय पागल थी।" इस निपम में उसका अपना विचार ऐसा ही हुआ—परन्तु कब? जब अक्सर बीत चुका था।

अमेरिका के प्रसिद्ध राष्ट्रपति अब्राहम लिङ्कन के जीवन का महान् दुःखान्त नाटक भी उसका विवाह ही था। ध्यान दीजिए, उसका वध नहीं, उसका विवाह। जब बूढ़े उसको गोली मारी, तो लिङ्कन ने कभी अनुभव नहीं किया कि उसके गोली सगी है। परन्तु वह तेरह वर्ष तक, प्रायः प्रतिदिन, यह वस्तु काटता रहा, जिसे उसका कानूनी मागीदार, हर्नटन, "दाम्पत्य बुल की कटरी फल" कहता है। "दाम्पत्य दुःख!" यह तो इसके लिए बहुत मृदु नाम है। उद्यम एक चौपाई घटाने तक लिङ्कन की स्त्री उसे तग करके, सता कर खिन्न कर उसके प्राण घोटती रही।

यह धरा पति की शिकावत, यदा उसकी कट्टर आलोचना किया करती थी, उसकी कोई भी पीठ उसे ठीक नहीं लगती थी। वह झुके हुए कंधों वाला है, वह भदे रंग से चमकता है और अमेरिका के आदिम निवासियों की मौखि पौधों को एकदम सीधा ऊपर उठा कर नीचे रखता है। वह शिकावत करती कि उसके पौधों में लकड़ नहीं, उसकी गति में कोई चान्ता नहीं, वह उसकी चाल की नकल उधारती और उसे तग करती कि पौधों की कैगलियों का रस नीचे की ओर करके चलो, जैसा कि उसे आएको श्रीमती मैण्डली के व्याभम, कैमिड्गटन, में सिखाया गया था।

जिस ठग से लिङ्कन के बड़े-बड़े कान उसके सिर में से समकोण पर निकले हुए थे उसे वह पछद न करती थी। वह उसे यहाँ तक कह देती थी कि तुम्हारी नाक सीधी नहीं, तुम्हारा निचला जबक बाहर निकला हुआ है, तुम क्षयरोम से पीड़ित होसते हो, तुम्हारे हाथ-पैर बहुत बड़े हैं और सिर बहुत छोटा है।

अब्राहम लिङ्कन और उसकी मार्गी मेरी टैंड लिङ्कन प्रत्येक प्रकार से एक दूसरे का उछट थे, शिका-वीक्षा में, छुट्टी में, प्रकृति में, रचियों में,

मानसिक दृष्टिकोण में। वे बरबर एक दूसरे को निहत्ते रहते थे।

किरून् का सम्बन्ध म इस पीढ़ी के सबसे विख्यात सामाजिक डेक्क स्वर्गीय सेनेटर जकब व कैपिटल ने किया है—“किरून् की पत्नी का उच्च कर्कश स्वर गली के दूसरे किनारे पर गुन्नाह देता था और उसके प्रचण्ड कोबोद्गार घर के निकट रहने वाले सभी कोमा के बालों में घुँव खाते थे। बहुधा उसने कोम का बदधन ‘गम्बों’ के अतिरिक्त दूसरी चीजों से भी होता था। उसके बह्मयोग के वर्णन बहुसंख्यक और लम्बे हैं।”

इच्छान्त भीषिए। किरून् और उसकी पत्नी, विवाह के शीघ्र ही उपरान्त, भीमती डेक्क भरली से यहाँ रहे थे। भीमती जरली किरून्कीस म एक शास्त्र की विषया भी विसे दृष्टिता के कारण विषय होकर अपने घर में बोहर अर्थात् ऐसे व्यक्ति रहने पड़ते थे जो ऐसे देकर मोहन करते थे।

एक दिन लंबे वन किरून् और उसकी जीमोहन कर रहे थे किरून् ने कोई ऐसी बात कर दी जिससे उसकी पत्नी का मानसिक ऐव एकदम मरक उठा। बात क्या थी वह वो किसी को पता नहीं। परन्तु किरून् की पत्नी ने, कोम के आदेश में, बरम-बरम कौपी का ध्याय प्रति ने मुँह पर देखा। और वह कुछ उस ने दूसरे वन मोहन करनेवालों से सामने किया।

किरून् कुछ नहीं बोला। वह चुपचाप तीन मास से बैठा रहा। भीमती जरली ने एक खीली लीपिका झकुर उठका मुँह और करते खड़े।

किरून् की पत्नी शकायीकता इतनी भूखसाधन इतनी उग्र इतनी अविश्वस्त भी कि जगता में उत्पन्न किए हुए उसके कुछ एक मर्मस्पर्शी और क-बाकनक इन्सों के वर्णन के पाठमात्र से—फकतर वर्ष बाद उनके पाठमात्र से प्रमुख प्रतिष्ठ-सम्मिता रह जाता है। अन्ततः वह पापक हो गई। उसके विषय में उद्धार से उद्धार बात धाम्य वह कही जा सकती है कि उसके समय म संभवतः आरम्भ से ही पापकन्य का कुछ अन्ध था।

क्या वह सारे सग करने और किरून् करने और करने ने किरून् को बहक दिया। एक चीति से ही। इससे निश्चय ही अपनी भी से प्रति उसका माय बहक गया। इससे वह अपने अन्तम विवाह पर पकड़ाने और बवास्तव्य पत्नी के सामने जाने से बचने लगा।

किरून्कीस में आधे नहींक थे। उन उनकी यहाँ गुजर नहीं हो सकती थी। इसकिए वे बोहे घर लपट होकर जग डेनिड डेनिड के पीछे पीछे गयीं।

जहाँ वह अदालत करता था, प्रान्त के एक स्थान से दूसरे स्थान को जाया करते थे। इस प्रकार वे उस प्रान्त के सभी स्थानों से काम लेने का प्रयत्न कर लेते थे।

दूसरे वकील प्रति शनिवार को सदा डिस्ट्रिक्ट सीट वापस आकर अपने परिवारों के साथ शनिवार बिताया करते थे। परन्तु लिंकन नहीं आता था। वह घर आने से डरता था। वसन्त के तीन मास और फिर पतझड़ के तीन महीने वह सदा बाहर दौरे पर रहता और कभी डिस्ट्रिक्ट सीट के निकट तक न फटकता।

वर्षों नष्ट देखा ही करता रहा। ग्राम होटलों में ठहरने की व्यवस्था बहुधा कुरी थी, परन्तु फिर भी वह अपने घर में रह कर पत्नी की निरन्तर डॉट-फिटकार और प्रचण्ड क्रोधोद्गार सुनने से वहाँ रहना कहीं अच्छा समझता था।

लिंकन की भार्या, सम्राज्ञी यूजीनी, और फार्केंट टॉल्स्टॉय की पत्नी ने पतियों को तग करके ऐसा ही फल पाया था। इसका परिणाम उनके जीवनों में कुछ के सिवा और कुछ नहीं हुआ। जिस वस्तु को वे सबसे अधिक प्रिय समझती थी उसीको उन्होंने नष्ट कर दिया।

मैस्सी हेमिंग्वे, जिसने न्यूयार्क सिटी के गृह-सचनों की कचहरी में ग्यारह वर्ष बिताए हैं, और जो पति और पत्नी के एक दूसरे को छोड़ देने के सदृश अभि-योगों की परीक्षा कर चुकी है, कहती है कि पुरुषों के घर से भाग जाने का एक प्रधान कारण उनकी स्त्रियों का उन्हें तग करना होता है। या, जैसा कि थोस्टन पोल्ड लिखता है, “अनेक पत्नियों ने अपने गार्हस्थ्य-सुख को अपने ही हाथों नष्ट किया है।”

इसलिए, यदि आप अपने गृह-जीवन को सुखी बनाना चाहती हैं, तो पहला सूत्र है—

पतियों को कदापि, कदापि तग न करो । । ।

गार्हस्थ्य-जीवन को सुखी बनाने के सात सूत्र

दूसरा मन्त्राव

प्रेम करो और जीने दो ।

डिक्कर्टाईली कहता है हो सकता है कि अपने जीवन में मैं अनेक मूर्खताएँ करूँ, परन्तु प्रेम के लिए विवाह करने की गरी कभी ह्मका नहीं ।

और सम्भव उसने प्रेम के बन्धोमूत होकर विवाह नहीं किया । वह पैरीस वर्ष की आयु तक अभिवाहित ही रहा । जब उसने एक कनाडन विधवा के सामने विवाह का प्रस्ताव किया ऐसी विधवा के सामने जो उस से बड़ा बर्ष बड़ी थी ऐसी विधवा जिसके केशों को पचास सौत कट्टियों में छेदेर बना दिया था । प्रेम ! ओरे नहीं । वह जानती थी कि वह उस पर प्रेम नहीं रखता । वह जानती थी कि वह बन के लिए उससे विवाह कर रहा है । इसलिए उसने एक विनती की उस ने डिक्कर्टाईली से कहा कि आप एक वर्ष मरीजा कीजिए ताकि मुझे आपने चरित्र के अध्ययन का अवसर मिल जाय । और उस समय के अन्त पर उसने उससे विवाह कर लिया ।

आपको यह बात बड़ी मीरब, बड़ी व्यापारिक मायूम देती है । तो भी इस के वर्णना विपरीत डिक्कर्टाईली का गार्हस्थ्य जीवन क्या ही सुखमय था, वहाँ प्रेम कम और जीवन के लिए किए हुए अर्थसम विवाह नरक नाम की हुए हैं ।

जिस कनाडन विधवा को डिक्कर्टाईली ने चुना वह न सुनती थी न सुनती और न समझती थी । हम सुभों का उसके साथ संपर्क तक न था । उसके बाती रूप में ऐसी-ऐसी लालिख और ऐतिहासिक दूँ रखती थी जिन्हें इन कर हँसी को रोकना कठिन हो जाता था । कहावतार्थ उसे कभी पता नहीं होता था कि पहले कीन भाए, मृतापी नारोमम । उसकी कम्बों की मरुद अद्भुत थी और उसकी घर की सजावट की रवि लक्ष्मणों थी । परन्तु दाम्पत्य जीवन न जो कम से महत्त्वपूर्ण बात है उसमें — सुखों को समझने की कक्ष में — वह कभी च्युर थी ।

उसने अपनी बुद्धि को डिक्कर्टाईली की बुद्धि के विरुद्ध पड़ा करने का उद्योग नहीं किया। डिक्कर्टाईली ईंग्लैंड का प्रधान मंत्री था। जब वह जैमरेज सामन्तों (हबकों) की विनोदी क्रियाओं की व्यर्थोगिता के बाद रात को बका मौदा घर आता, तो मेरी एन की दुष्ट पट-पट उसे विभ्राम का काम देती। घर, उसकी बढ़ती हुई प्रसन्नता के लिए, एक ऐसा स्थान था जहाँ वह अपने मस्तिष्क को विभ्राम दे सकता था, और मेरी एन की भक्ति रूपी धूप में तप सकता था। अपनी धृद्धा पानी के साथ घर परजो घटे बढ़ रिताता था वे उसके जीवन में अतीव सुखमय घटे होते थे। वह उसकी सगिनी थी, उस की विश्वासपात्री थी, उसकी मन्त्रिणी थी। प्रति दिन रात को वह उसे दिन के समाचार सुनाने के लिए हाऊस ऑफ कॉमन्स से घर मागा आता था। और—वह बड़े महत्व की बात है—जो भी काम वह हाथ में लेता मेरी एन कभी विश्वास न कर सकती कि उसे उस में सफलता न होगी।

मेरी एन, तीस वर्ष तक, डिक्कर्टाईली के लिए और केमर डिक्कर्टाईली के लिए जीती रही। वह अपनी संपत्ति को भी इसीलिए मूल्यवान् समझती थी क्योंकि इससे उसके पति को सुख मिलता था। इस के बदले में, वह उसे अपनी प्यारी नायिका समझता था। एन की मृत्यु के बाद डिक्कर्टाईली आलं बना, परन्तु, जब अभी वह हाऊस ऑफ कॉमन्स का ही सदस्य था, उसने मेरी एन को कुलीनपद प्रदान करने के लिए महारानी विकटोरिया को मना लिया था। इसलिए, सन् १८६८ में एन को बार्नफोर्ड्स बीकन्सफील्ड बना दिया गया था।

जनता को चाहे एन कितनी ही मूर्ख या क्षीण-मस्तिष्क प्रतीत होती हो, परन्तु डिक्कर्टाईली कभी उसकी आलोचना नहीं करता था, उसने कभी उसके प्रति निन्दा का एक शब्द भी मुख से नहीं निकाला, और यदि कोई एन की हँसी उड़ाने का साहस करता तो वह भीषण पत्नी-भक्ति के साथ उस की रक्षा के लिए कपटता।

मेरी एन पूर्ण नहीं थी, सो भी तीन दशकों तक वह अपने पति के विषय में बातें करते, उसकी प्रशंसा करते, और उसे प्यार करते कभी नहीं थकी। इसका परिणाम। डिक्कर्टाईली कहता है, “तीस वर्ष तक हम ने दाम्पत्य-जीवन व्यतीत किया, परन्तु मैं उससे कभी तंग नहीं आया।” (तो भी कुछ लोग समझते थे कि क्योंकि मेरी एन को इतिहास नहीं आता था, इसलिए वह अवश्य मूर्ख होगी।)

अपनी ओर से, डिक्कर्टाईली ने इस बात को कभी छिपा कर नहीं रक्खा कि

मेरी एन उसके जीवन में सबसे महत्वपूर्ण बस्तु है। परिणाम ! मेरी एन अपने मित्रों से कहा करती थी उसकी कुत्ता से मेरा जीवन प्रकृष्टता का एक खींच हाव प्राप्त बना रहा है।”

वे आपस में बोली हँसी भी कर किया करते थे। विचारार्थी कहा, “तुम जानती हो प्यारे जैसे मैंने तुम्हारे साथ केवल तुम्हारे अपने की खातिर ही विवाह किया है।” और मेरी एन मुसकराती हुई उत्तर देती हों यदि तुम्हें दुःख विवाह करना होता तो तुम मेरे साथ प्रेम के लिए ही विवाह करते क्यों नहीं !”

और वह स्वीकार करता कि वह बात ठीक है।

नहीं मेरा एन निर्वोच नहीं थी। परंतु विचारार्थी लगाना था। उसने उसे जो कुछ वह वस्तुतः भी बोली रहने दिया।

हेनरी बेन्ड इसी भाव को भी कहता है, दूसरों के साथ संसर्ग करने के लिए पहली सीखने योग्य बात यह है कि उनके दुःख होने की अपनी विशेष रीति-रिवाजों में हस्तक्षेप न किया जाना परंतु शर्त यह है कि वे रीति-रिवाज हमारी रीति-रिवाजों में बलवत् हस्तक्षेप न करती हों।”

यह बात इसकी महत्वपूर्ण है कि इसे मैं यहाँ दुरुपेक्षा हूँ - ‘दूसरों के साथ संसर्ग करने के लिए पहली सीखने योग्य बात यह है कि उनके दुःख होने की अपनी विशेष रीति-रिवाजों में हस्तक्षेप न किया जाना’

या जैसा कि श्रीकैप्टन परीस्टर कुछ अपनी पुस्तक मोहकन हूनीकर हव कि कैप्टिनी में कहता है - सामान्य जीवन की सज्जता केवल ठीक व्यक्ति होने पर नहीं बल्कि इसके भी कदम काट ठीक व्यक्ति होने पर है।

इसलिए यदि आप अपनी पहलू की दुःख बनाना चाहते हैं तो दुःख खोजें—

अपने जीवन-साथी को हाथ से छोड़ देने का कष्ट मत कीजिए।

गार्हस्थ्य-जीवन को सुखी बनाने के सात सूत्र

तीसरा अध्याय

यह काम करने से आप को तलाक़ की आवश्यकता न होगी

साध्वनिक जीवन में बिपाराईछी का सबसे कट्टर प्रतियोगी मरुम् ग्लेडस्टोन था। ये दोनों साम्राज्य में प्रत्येक विवाहयोग्य विषय पर टकराते थे, तो भी दोनों में एक बात सामान्य थी, दोनों के निज जीवन परम सुखी थे।

विलियम और कैथेरिन ग्लेडस्टोन दोनों पति-पत्नी उनसठ वर्ष तक इकट्ठे रहे, कोई तीन कोड़ी वर्ष तक स्थिरमस्ति के साथ दीप्तिमान रहे। इंग्लैंड के प्रधानमंत्रियों में सबसे गौरवान्वित, ग्लेडस्टोन, का मुझे यह स्म माता है जिसमें यह अपनी पत्नी का हाथ पकड़ कर निम्नलिखित गीत गाते हुए, अंग्रेजी के ईर्द-गिर्द नाचा करता था—

गाते और बजाते चहते, जीवन पथ के पार।

मल से आनृत है पति सहचर,

पत्नी फूहड़ वेप भयकर,

फिर भी अद्भुत प्यार ॥

सुख में सुख का अनुभव पा कर,

दुख में दुख का राग मिला कर,

जमते बीणा तार। गाते और—

ग्लेडस्टोन, जो जनता में एक भयकर शत्रु था, घर में कभी छिद्रान्वेषण नहीं करता था। जब सवेरे वह कलेवा करने जाता और देखता कि उसका शेष जारा परिवार अभी तक सो रहा है, तो वह एक कोमल रीति से अपनी पिकार प्रकट

करता। वह अपने शब्द को ठँका करके घर को एक रहस्यपूर्ण सगीत से भर देता। इससे घर के दूसरे लोगों को समझ हो जाता कि इन्फैंट का सबसे कारगर मनुष्य नीचे अनेक अपने कलेने की प्रतीक्षा कर रहा है। कृष्णीति निपुण और विचारशील होने के कारण वह परेड आलोचना से पूरा पूरा बचता था।

महारानी कैथेरिन भी बहुत ही अच्छे प्रकार निषा करती थी। कैथेरिन का सवार के सबसे बड़े साम्राज्य पर शासन था। अपनी करोड़ों प्रजाओं को जीवन और मृत्यु देने की उसे शक्ति थी। राजनीतिक रूप से वह बहुत एक निर्दय रणनीतिकारी थी जो अपने मुँह करती थी और अपने कोशिशों वैरियों को मोहना से डरती कर आती थी। तो जी यदि उसका खोहना मास बका देता था तो वह कुछ न करती थी। वह मुक्त्य कर सम्पूर्णक उसे ला केती थी।

साम्राज्य दु ख के कारणों पर अमेरिका की प्रधान साम्राज्यिक केसिका खेरवी विनय करती है कि पचास प्रति सैकड़ा से अधिक विवाह निषक होते हैं। और वह जानती है कि इसने विवाहों की विफलता का एक कारण आलोचना-निकम्मी हृदय को बनाने वाली आलोचना है।

इसलिए यदि आप अपना यह जीवन सुखी रचना चाहते हैं तो तीसरा सूत्र याद रखिए—

आलोचना मत कीजिए।

और यदि बच्चों के होप हैंडने को आप का मन ककबाद आप ठीकसे होगे कि मैं कहूँगा 'मत कीजिए। परन्तु मैं ऐसा नहीं कहता। मैं केवल इतना ही कहना चाहता हूँ कि बच्चों की आलोचना करने के पूर्व अमेरिकन पत्र-संपादन कला की एक उच्च पुस्तक 'फादर जॉर्जद्वय' पढ़िए। यह बहुत सम्प्रादयीय केस के कम न पीकल होम-जर्नल में छपी थी हम केसक की अनुमतिसे उसे यहाँ उद्धृत कर रहे हैं।

फादर जॉर्जद्वय अर्थात् मित्रा बूझ जाता है। नामक लेख का प्रकाश निष्पक्षमात्र की अवस्था में लिखा गया था। यह पाठकों को इतना पसन्द आया कि इसे बार बार छापा जा रहा है। फादर वय हुए अब वह पक्षी बार छापा था। इसका केसक न विमिश्रितजन जर्नल लिखता है कि सबसे यह समूचे देश में सैकड़ों पत्र-पत्रिकाओं में उद्धृत हो चुका है। अनेक विदेशी मापामों में भी इसका बहुतप्रचार हुआ है। मैंने सड़कों लोगों को जो उसे लूक गिरा. और आक्यान

बेटी से पढ़ना चाहते थे व्यक्तिगत अनुमति दी है। असंख्य बार यह रेडियो पर सुनाया जा चुका है। एक अनोखी बात यह है कि कालेज-मेग्सीनों और हार्ड स्कूल-पत्रिकाओं ने इसका उपयोग किया है। कभी-कभी एक छोटा-सा ड्रकबा रहस्यपूर्ण रीति से 'पार्ट-सट करता' जान पड़ता है। यह छोटा-सा प्रबन्ध तो निरवयव ही लटकाया।"

पिता भूल जाता है

४० लिविंग्स्टन कान्ट

बेटा, प्यान से सुनो। जिस समय तुम सो रहे हो मैं तुम्हें यह कह रहा हूँ। एक छोटा-सा हाथ तेरे गाल के नीचे दन गया और सुन्दर अलफें तेरे माँगे हुए माँगे पर गीली होकर चिपकी हुई थी। मैं अकेला ही चुपके से तेरे कमरे में आ गया हूँ। अभी कुछ ही मिनट होते जब मैं बाचनालव में बैठा समाचार-पत्र पढ़ रहा था, तुम पर पक्काचाप की कहर दौड़ गई। मुझे ऐसा जान पड़ा, मेरा सौंसा रुक रहा है। अपराधी के रूप में मैं तेरी पाद के निकट आया।

पुनः, मैं इन बातों पर विचार कर रहा था—मैं तुम पर मीठा था। स्कूल जाते समय जब तुम कपड़े पहन रहे थे तो मैंने तुम्हें डॉट-फिटकार की थी, क्योंकि तुमने अपना मुख गीली टीछिया से एक बार केवल पोंछ ही लिया था। अपने बड़े साफ न करने के लिए मैंने तुम्हारी पंजर छी थी। जब तुमने अपनी कुछ बस्तुएँ भूमि पर गिरा दी थी तो मैं क्रोध-पूर्ण स्वर में चिल्लाया था।

कलने के समय भी, मैंने दोष डूँडे थे। तुमने पीछे गिरा दी थी। तुम भोजन को लीक रहे थे। तुमने अपनी कोहली मेज पर रख दी थी। तुमने अपनी डबल रोटी पर मस्खन की बहुत मोटी तह जमाई थी। जब तुम खेहने के लिए चले और मैं रेखमाही पर सवार होने के लिए खाना हुआ, तुम ने मुझ कर हाथ जोड़ते हुए कहा, "पिछा ली, ममस्ते!" तब मैंने मुझ कर उत्तर दिया, "अपने कपों को पीछे की ओर दना कर रखो!"

तब रात को फिर वही बात होने लगी। जब मैं सड़क पर से आ रहा था, मैंने तुम्हें घुटनों के बल झुक कर गोखियों खेहते देखा। तुम्हारी घुराओं में छेद थे। मैंने तुम्हें अपने आगे-आगे चलाते हुए घर से जाकर तुम्हारे मित्रों के सामने तुम्हारा मान-मकब्र किया। मोझे मईंगे थे—और यदि तुम्हें ने खरीदने पड़ते तो तुम उनके सम्बन्ध में अधिक सावधान रहते! पुनः, पिता की दृष्टि से इसकी कल्पना करो।

क्या तुम्हें कारण है, बाद को, जब मैं पुस्तकालय में बैठा पढ़ रहा था, तुम कैसे उरते हुए जीता आए थे? तुम्हारे नेत्रों से टपकता था कि तुम्हें कोई हुआ

हो रहा है। जब मैंने समाचार-पत्र पर से दृष्टि उठाई और सिन्ध से अन्दर होकर, ऊपर देखा तो धुम द्वार पर विचरता रहे मे। मैंने कोप से कहा क्या चाहते हो ?

धुम कुछ नहीं बोले, परन्तु दृष्टान की तरह दौड़ कर धुमने अपनी दुमारी मरे गये न शक ही। धुमने प्रेम से ही ऐसे प्रेम से जो परलोत्तर ने धुमारे इन्द्र न खिलाया था और जिसे उपेक्षा भी दुष्टान न सफ़री थी अपनी मन्त्री-मन्त्री युवाओं को कस दिया। इसके बाद धुम पद पद करते हुए ऊपर खीड़ियों पर चढ़ गये। अन्धा बेठा इसके बोझी-हो देर बाद मेरे हाथ से समाचार-पत्र खिच कर फिर पढ़ा और एक भीषण निरस्तकारी मय ने धुम पर अधिकार कर लिया। समाज मेरे साथ क्या कुछ करता रहा है। दोप ईदुने का डौलने-उपलने का समाज-मय कफ़ा होने के लिए मैंने दुम्हें यह प्रतिज्ञा दिया उसका कारण यह नहीं कि मैं धुम पर प्रेम नहीं करता था। इसका कारण यह था कि मैं धुम से बहुत कुछ भी आशा करता था। मैं दुम्हें अपनी आत्मा के सब से भाव रहा था।

धुमारे चरित्र ने बहुत सी बातें अच्छी सुन्दर और खूबी थी। धुमारा जोध का इन्द्र उसका ही महान् का चितनी कि विस्तृत पर्यवसाय पर उपा होती है। यह बात धुमारे उस लौह से प्रकट होती थी जो धुम अवलम्ब-सम्पूत आदेश से दौड़ कर मेरे साथ प्रकट करते थे। धुम आस रात तुझे किसी दूसरी बात की चिन्ता नहीं। मैं अनकार म धुमारी जाट के पास जाता हूँ, और जाट के मारे दुम्हें डेक रहा हूँ।

यह एक बहुत बड़ा प्रमाणित है मैं जानता हूँ यदि मैंने मे बातें धुमारी आत्म अवस्था में दुम्हें सुनाई होती तो धुम "नको समझ न पाते। परन्तु कब मैं खूबा दिया करूँगा। मैं धुमारे साथ मिल बन कर खूँगा धुमारे दुम्ह म धुमारी हूँगा और धुमारे दुम्ह म दुम्ह। जब को" अन्ध रात मेरे दुम्ह म आस रात तो मैं अपनी मिष्टा को रोक दूँगा। म एक कर्मकाण्ड-पद्धति मान कर भी कहा खूँगा— यह केवल कफ़ा-एक छोटा कफ़ा ही तो है।

तुझे डर है कि मैंने एक बरतक मनुष्य के रूप म धुमारा मानक दर्शन किया है। तो जो सब मैं देता दुम्हें खीड़के म देता दुम्हा, और कदा दुम्हा देखा हूँ मैं दुम्हें अभी भी एक कफ़ा ही देखता हूँ। कब धुम अपनी आत्मा की गौर मेरे धुमारा फिर उसके कंधे पर था। मैंने समझे बहुत अधिक बहुत अधिक आशा की है।

गार्हस्थ्य-जीवन को सुखी बनाने के सात सूत्र

जीवा भग्याय

प्रत्येक व्यक्ति को सुखी बनाने का शीघ्र उपाय

लोच एन्गल्स में पारिवारिक संघर्षों की रचना का निर्देशन, पोल पोपीनो, कहता है, " बहुत से पुरुष पत्नियों टूटते समय प्रबंधकारिणी स्त्रियों नहीं, बल्कि कोई ऐसी स्त्री टूटते हैं जिस में मोहिनी हो और जो उनके वृथागम्य को छुड़ाने और उनको भय अनुभव कराने को सम्मत हो। कामात्म्य-प्रवणता लड़की को वे मोहन पर बुला सकते हैं, परन्तु केवल एक बार। वह वर्तमान राजनीति और दर्शनशास्त्र की बातें करके अपना महत्त्व दिखला सकती है। परन्तु उसे विवाह के लिए कोई पसंद नहीं करता।

"हस्के विपरीत, एक साधारण पढ़ी लिखी लड़की को जब कोई विवाहायत्त चरण मोहन पर बुलाता है, तो वह अपनी कमकमी हुई दृष्टि उस पर केंद्र कर व्यग्रता के साथ कहती है, 'अब अपने विषय में मुझे कुछ और बातें बताइए'।" इसका परिणाम यह होता है कि वह दूसरे सुखों से कहता है, "कि यद्यपि वह असाधारण रूपवती तो नहीं, परन्तु उससे अच्छी वार्तालाप करनेवाली लड़की मैंने दूसरी नहीं देखी।"

स्त्री के मली दीखने और उचित रूप से बहल ओढ़ने के उद्योग की पुरुष अवस्था प्रशंसा करेंगे। स्त्रियों को कपड़े पर कितना गहरा अनुराग होता है, इसको सभी पुरुष भूल जाते हैं। उदाहरणार्थ, यदि एक स्त्री और पुरुष बाजार में एक दूसरी स्त्री और पुरुष को मिलें, तो स्त्री अनिश्चित ही दूसरे पुरुष को देखती है, वह सामान्यतः यही देखती है कि दूसरी स्त्री कितने अच्छे वस्त्र पहने हुए है।

मेरी दादी मिथिले बर्ष अठानवें बर्ष की आयु में मर गई। उसकी मृत्यु के कुछ फाक पूर्व, हमने उसे उसका एक फोटो दिखाया जो सैंतीस बर्ष पहले लिया गया था। दृष्टि दुर्बल हो जाने से वह चित्र को मलीभौति न देख सकी। उसने एकमात्र जो प्रश्न पूछा वह था- "मैंने कौन से कपड़े पहन रखे थे।" इस पर

विचार कीजिए। एक अठानवें वर्ष की लड़की काट से लगी हुई, दुबाने से बंधी हुई भस्माकृत, जिसकी स्मृति इतनी दुर्बल हो चुकी है कि वह अपनी मेडियों को भी नहीं पहचान सकती अभी तक भी इस बात को जानने में दिक्कत रखती है कि तैंतीस वर्ष पूर्व वह कौन क्या पहने हुए थी। जिस समय उसने वह धन पूछा, उस समय मैं उसकी काट के सिरे पर उपस्थित था। हमने कुछ वर्ष एक ऐसा संस्कार ब्रह्मा को कभी नहीं मिलेगा।

जो पुरुष वे पंक्तियों पर लिखे हैं उनको वह वाद नहीं हो सकता कि पंच वर्ष पहले वे कैसे लुट या कमीने पहनते थे और उन्हें उनको याद रखने की रसी भर भी हल्का नहीं। परंतु स्त्रियों—वे भिन्न हैं, और हम अमेरिकन पुरुषों को इसे स्वीकार करना चाहिए। ऊपर की श्रेणी के परब कपड़ों को ली के फॉक और छापो की प्रशंसा करना सिलाना जाता है जबकि एक ही बार नहीं परंतु रात में कई बार। और पौष फोटो पर्यटनी पुरुष गल्ली पर नहीं हो सकते।

मेरे पास एक कहानी काट कर रखी हुई है। मैं जानता हूँ वह मरना कभी नहीं हुई। परंतु वह एक साथ का निर्धारण करती है इसलिए मैं इसे नहीं छुड़ता हूँ।

इस पूर्वतान्त्रिक कहानी के अनुसार एक किसान ली ने दिन भर मारी भ्रम करने के उपरान्त, शाम के समय अपने पुरुषों के आगे खुली बाग का एक तैर लगा दिया। जब उन्होंने सब होकर उससे पूछा कि क्या तुम पलायन हुई हो, तो उन्होंने उत्तर दिया 'क्यों मुझे क्या पता था कि तुम इस पर ध्यान दोगे। मैं तुम पुरुषों के लिए गत बीस वर्ष से मोहन बनाती आ रही हूँ और इस बारे काबू मैंने तुम्हारे मुख से एक भी ऐसा शब्द नहीं सुना जिससे मुझे पता लगे कि तुम बात नहीं का रहे हो।

मास्को और सेण्ट पीटर्सबर्ग के परिपुष्ट लोगों का विधाचार बण्डा होता था। बार-काजीन कस में ऊपर की श्रेणियों ने यह मचा थी कि, सुन्दर मोहन का आनन्द लेने के बाद वे रसोइये को अपने सामने बुला कर उसको कन्या कहते थे।

अपनी पत्नी के लिये मैं आप उतना ही विचार क्यों न रखें। अगली बार जब वह सापेक्ष फिरनी बनावे तो उसकी प्रशंसा कीजिये। उसे पता लगाने कीजिये कि आप इस बात की कदर करते हैं—कि आप बात नहीं का रहे हैं। जबकि बीता कि डेक्काल गुरनम कहा करता था 'कहीं कहीं को एक बड़ा बरफ हाथ दो।'

ऐसा करते हुए, जी को यह बताने से मत दरिए कि आपके गुरु के लिये वह कितनी महत्वपूर्ण है। डिब्राईली ईंग्लैंड का एक महान् राजनीति-विचारक था, जो भी, जैसा कि हम देरा चुके हैं, वह भ्रष्टार को यह बताते हुए मज्जित नहीं होता था कि वह "उस छोटी चीज़ कितना अधिक ज़रूरी है।"

अभी अगले दिन, मैं एक पत्रिका पढ़ रहा था कि मेरी दृष्टि इस पर पड़ी। वह एड्डी केम्बर की मुखाकाश में से है।

एड्डी केम्बर कहता है, "बिचाना मैं अपनी पत्नी का ज़रूरी हूँ उसका संसार में किसी दूसरे का नहीं। मेरी कुमारी अवस्था में वह मेरी सर्वोत्तम सहाय थी। वह मुझे सम्मार्ग पर चलने में सहायता देती थी। विवाह हो जाने के उपरान्त, वह एक-एक पैसा बचाती और व्यापार में लगाती थी। उसने मेरे लिये एक भारी सम्पत्ति बना दी। हमारे बीच सुन्दर बच्चे हैं। उसने सदा मेरे लिये एक मद्दत कर बनाया है। यदि मैं ने कहीं कुछ उपार्जन किया है, तो उसका भेज उसीको है।"

हॉबीबुड में, जहाँ विवाह की जोखिम इतनी अधिक है कि लण्डन का जॉब इस जैसा बन-कुनेर भी उसकी बाजी न लगायता, एक विशेष रूप से सुखी विवाह बार्नर बनकर का है। भीमही बनकर ने, जिसका कुमारी अवस्था का नाम निमिषद श्रावण था, विवाह कर लेने पर सिनेमा की नटी का काम छोड़ दिया। यद्यपि इससे उसे बड़ी भारी आय थी, तो भी उसका यह काम कभी उनके सुख को हानि नहीं पहुँचाने पाया। बार्नर बनकर कहता है, "रामायण पर सफलतापूर्वक अभिनय करने से उसे जो वाद-वाद मिल करती थी उससे वह बन्धित हो चुकी है, परन्तु मैंने इस बात का ज्ञान रखने का यत्न किया है कि उसे मेरे द्वारा की गई उसकी वाद-वाद का पूरा पूरा पता रहे। जी को अपने पति से सुख तभी मिलता है जब पति उसके प्रति चाह और मन्त्रित प्रकट करे। यदि उसकी चाह और मन्त्रित वास्तविक है, तो पत्नी भी उसके प्रति चाह और मन्त्रित प्रकट करके उसे सुखी करेगी।"

यह यही बात है। इतलिय, यदि आप अपने यह-जीवन को सुखी करना चाहते हैं, तो एक अतीव महत्वपूर्ण सूत्र भीमा सूत्र है—

निष्कपट भाव से प्रकटा कीजिए।

गार्हस्थ्य-जीवन को सुखी बनाने के सात सूत्र

पौनर्षी जन्माष्ट

स्त्री को इन की बड़ी आवश्यकता है

स्मरणार्थीत पुरुषों से पूरक भोग की भाषा समझे जाते हैं। कोई मंजि नहीं निकले, विशेषतः दिन दिनों उनकी कद्र हो और बहुधा वे महिलाओं न भिन्न करते हैं। तो भी सामान्य प्रति शुभाव का शुष्कता या मोक्ष का हार बहुत ही कम कर जाता है। इसकी हो सकता है। कि आप इन सूत्रों को केनके के पूरक सेवा बहुमुख्य या विमान के उद्गुह धिक्कर पर पूरने वाले बर्तनी पूरक सेवा शुभम समझते हो।

पत्नी को पूरक देने के लिए आप उसके रक्त होने की क्यों मंजि करते हैं। कद्र ही एक उसके लिए मोक्ष के कुछ हार क्यों न चाहने। आप परीक्षण करना चाहते हैं। इसका प्रयोग कीजिए। देखिए क्या होता है।

बाब ५ कोइन एक बहुत ही कार्यरत मनुष्य था। तो भी वह रोज़ाने से अपनी माता को, जब तक वह बीटी रहते, दिन में दो बार डेरीपेन भिन्न करता था। क्या आप समझते हैं कि प्रत्येक बार उसके पास मौ को सुनाने के लिए कोई व्यक्तिगरी समाचार रहता था। नहीं बोले से ध्यान का जब वह है — भिन्न व्यक्ति पर आप भेद करते हैं उसे वह दिखाता है कि आप उसका धिक्कर कर रहे हैं आप उसे प्रसन्न करना चाहते हैं और उसका कुछ धन कल्याण आपके हृदय को बहुत भिन्न और बहुत निकट हैं।

स्त्रियों रक्त दिवसों और गर्भिणी को बड़ा महत्व देती हैं—क्यों देती हैं वह बात बरैय एक स्त्री-शुभम रहस्य क्यों होगी। सामान्य पुरुष अपने जीवन में पूरक कर सकता है और उसे उन सूत्रों की विधिनी बाद नहीं होगी परन्तु बोली ही विधिनी देती हैं जो अपरिहार्य है—१४९१ १७७६ पत्नी के जन्म-दिन विधि और अपने विवाह की विधि और संकर। यदि आवश्यकता हो तो वह पहली दो के बिना भी काम चला सकता है—परन्तु जन्म के बिना नहीं।

शिकागो का जज जोसफ सन्मय, जिसने ४०,००० विवाहसंस्थाओं पर पुनर्विचार किया है और २,००० जोड़ों की सुलह कराई है, कहता है, “अधिकांश दाम्पत्य दुःख की वह में मामूली-मामूली बातें होती हैं। सवेरे जब पति काम पर जाने लगे तो पत्नी के उसको नमस्ते कह देने जैसी साधारण सी बात से कई तलाक़ रक सकते हैं।”

राबर्ट ब्राकनिड्ग, जिसका भीमती इलेजबेथ बेरेंड्ट ब्राकनिड्ग के साथ जीवन कदाचित् अतीव आनन्दमय था, बहुत कार्यरत होने पर भी सम्मान और विन्ता द्वारा प्रेम बन्ध को प्रज्वलित रखने के लिए सदा समय निकाल देता था। वह अपनी अशक्त पत्नी के साथ इतने ध्यान से व्यवहार करता था कि पत्नी ने एक बार अपनी बहनों को लिखा था, “अब मैं स्वभावतः आश्चर्य करने लगी हूँ कि कुछ भी हो मैं कहीं सचमुच ही किसी प्रकार की देवदूत तो नहीं।”

ऐसे लोगों की संख्या कुछ कम नहीं जो इन छोटेछोटे दैनन्दिन आदर्श-सत्कारों का मूल्य वास्तविक से कम कृतते हैं। जेनोर मेइडोन्स पिक्टोरियल रीथ्यू के एक लेख में कहता है—“अमेरिकन घर की वस्तुतः थोड़े ही नए अवगुणों की आवश्यकता है। उदाहरणार्थ, साट पर झेडेलेटे करेवा करना एक ऐसी सुन्दर सम्पत्ति है जिसमें स्त्रियों को अधिक संख्या में लित होना चाहिए। साट पर सोए हुए कलेवा करना स्त्री के लिए बहुत कुछ बड़ी काम करता है जो प्राइवेट क्लब पुरुष के लिए करता है।”

अन्त को विवाह यही कुछ है—बुच्छ बुच्छ सी घटनाओं की एक माला। उस दम्पती पर खेद है जो इस सच्चाई पर ध्यान नहीं देता। भीमती एडना सेट विनसेंट मिस्ले ने इसी बात का सार अपने एक छोटे से दोहे में इस प्रकार प्रकट किया है—

सुख प्रेम की सरिता जाये धुसे न कोई पीठा।

बुच्छ बुच्छ बातों में दूटा प्रेम किन्तु है पीठा ॥

वह कविता इतनी अच्छी है कि इसे कण्ठस्थ कर लेना चाहिये। रीनो ने अदाकलें सप्ताह में छ दिन तलाक़ स्वीकार करती है, प्रत्येक इस मिनट के बाद एक की गति से। उनमें से कितने तलाकों का कारण कोई वास्तविक दुःख होता है। मैं अधिकारपूर्वक कहता हूँ, बहुत थोड़ों का। यदि आप वहाँ दिन-

रात बैठ कर उन दुःखी पतियों और पत्नियों की गवाही सुन लेंगे तो आपको पता चलेगा कि वेम दुःख दुःख ही बातों में जाता रहा। '

अब बेव से बाह्र निकाल कर इस उदरप को काट लीजिए। इसे अपनी टोपी के भीतर वा दर्पण पर बिपका लीजिए वहीं लंबेरे हजामत बताते समय प्रतिदिन आपको इति इस पर पढ़ती रहे—

“वह मानुष-जन्म फिर न मिलेगा इसलिए किसी मनुष्य की वो भी मर्माई मैं कर सकता हूँ जो भी इसा मैं ठसपर दिसा सकता हूँ वह मुझे अम्ने करेगी और दिसानी चाकिए मुझे इसे कल पर नहीं छोड़ना चाकिए और न इसकी उभे बाही करनी चाकिए क्योंकि वह मानुष जन्म फिर नहीं मिलेगा। '

इसलिए यदि आप अपना शम्भल चीकन दुखमय बनाना चाहते हैं तो पोंचवों खूब है—

छोटी छोटी बातों का ध्यान रमिनाइ ।

गार्हस्थ्य-जीवन को सुखी बनाने के सात सूत्र

छठा अध्याय

यदि आप सुखी होना चाहते हैं तो इस की उपेक्षा न कीजिए

वाल्डर डमरोश ने अमेरिका के एक बहुत बड़े सुवक्ता और एक बार राष्ट्रपति बनने के लिए उम्मेदवार, जेम्स ग. ब्लेन, की पुत्री से विवाह किया। उनका विवाह हुए कई वर्ष हो चुके। तब से वे सुव्यक्त रूप से सुखी जीवन बिता रहे हैं। इसका रहस्य क्या है ?

भीमती डमरोश कहती है, “सम्बन्धानी से जीवन-साथी चुनने के बाद मैं विवाह हो जाने के बाद उपरान्त सौजन्य को रखती हूँ। क्या ही अच्छा हो यदि तरुण पत्नियाँ अपने पतियों के प्रति भी वैसा ही सुशीलता का व्यवहार करें जैसा कि वे अपरिचितों के साथ करती हैं। कोई भी मनुष्य चिरविहीनी स्त्री से दूर भागेगा।”

अक्षिहरा एक ऐसा नासर है जो प्रेम को लीज जाता है। प्रत्येक व्यक्ति यह जानता है, तो भी लोक-विदित है कि हम अपने आत्मीय बनों के प्रति उतने सुशील नहीं होते जितने कि अपरिचितों के प्रति होते हैं।

हम अपरिचितों की बात फाट कर कभी यह कहने का विचार तक नहीं करते, “शिव, शिव। आप वही पुरानी कथा फिर से सुनाने लगे हैं।” हम अपने मित्र की डाक उसकी अनुमति के बिना खोलने, या दूसरों के व्यक्तिगत गुप्त मेदों को टोहने का कभी स्वप्न भी नहीं देखेंगे। परन्तु हम अपने परिवार के लोगों का, जो हमारे सब से निकट और सब से प्यारे हैं, उनके दुष्कृत अपराधों के लिए अपमान करने का साहस करते हैं।

पुनः मैं डोरथी टिन्स का वचन उद्धृत करता हूँ — “यह एक अचम्म की परन्तु सच्ची बात है कि कार्यवाही केवल हमारे अपने ही घर के लोग हमें नीच, अपमानजनक, और घाव करने वाली बातें कहते हैं।”

हेनरी जे रिचमंड कहता है, "सुखीकृता दुःख का वह दुःख है जो मरहट्टा पर ध्यान न देकर हार के परे माटिका में बिछे हुए पुष्पों पर ध्यान देता है।"

मिवाह के लिए सुखीकृता का उठना ही महत्त्व है मितन्त्र आपकी मौजब के लिए तैयार का।

ऑक्सिडर बॅण्डर होम्ब 'नाष्टे की मेज का स्वेच्छाचारी शासक' नामक पुस्तक का केसक अपने परिवार में स्वेच्छाचारी बिच्छुक नहीं था। वास्तव में वह यहाँ तक ध्यान रखता था कि जब भी वह अपने को उदास और बिचित्र अनुभव करता। वह अपनी उदासी को अपने शेष परिवार से छिपाने का प्रयत्न करता। वह कहा करता था कि उदासी को दूसरों को भी उसमें भागीदार बनाने बिना, अपने-से जाय ही सहन करना, मेरे लिए पर्याप्त दुःखदाई है।

ऑक्सिडर बॅण्डर होम्ब ऐसा ही किया करता था। परन्तु सामान्य मानव की क्या दशा है! कार्नालिय में कोई कलसी हो जाती है। मिर्ची बड़ जाती है, या दूकान का माछिक उसे डोंग-डपट करता है। उसे मिनसफारी सिर-पीड़ा होने लगती है या कोई हानि हो जाती है। तो वह उसकी कलर परिवार पर निकालने के लिए दुरस्त पर बीड़ा जाता है।

हॉलेण्ड में लोग घर के भीतर प्रवेश करते समय बूते इहजीब के बाहर खोक देते हैं। हमें अब लोगों से शिक्ष लेनी चाहिए और घर में प्रवेश करने के पूर्व दिन मर के कहीं और मित्ताओं को बाहर ही छोड़ जाना चाहिए।

मिचियम बेन्डर ने एक बार 'मनुष्य-प्राणिनों में एक विशेष अवस्था' शीर्षक प्रबंध लिखा था। वह इस बोल्य है कि आप अपने निकटतम पुस्तकालय में जा कर उसे एक बार पढ़ें! वह लिखता है कि, 'मनुष्य-समाज की विश्व विशेष अवस्था का इस प्रबंध में वर्णन है। यहाँ तक हमारा अपने से मित्र लोगों और प्राणिनों के भावों के साथ व्यवहार है उससे हम सब पीड़ित हैं।

देखी अवस्था जिससे हम सब पीड़ित हैं।" अनेक पुरुष जिनको ग्राहकों के साथ या व्यापार में अपने भागीदारों के साथ कुछ बचन बोलने का कभी निचार तक नहीं जाता वे भी अपनी पत्नियों पर दुष्पों की तरह मौफने में संकोच नहीं करते। यद्यपि उनके व्यक्तिगत दुःख के बिने व्यापार क' -
कहीं अधिक महत्त्वपूर्ण, कहीं अधिक आवश्यक है।

सामान्य पुरुष, जिसका दाम्पत्य जीवन सुखमय है, एकान्त में रहने वाले प्रतिभाशाली पुरुष से कहीं अधिक सुखी होता है। प्रसिद्ध रूसी उपन्यास लेखक, गैनेब की सारे सध्य संसार में प्रशंसा थी। तो भी वह कहा करता था, "मैं अपनी सारी प्रतिभा, सारी पुस्तकें छोड़ने को तैयार हूँ, यदि कहीं, कोई ऐसी स्त्री मुझे मिल जाय जिसे इस बात की चिन्ता हो कि मैंने आज अभी तक मोहन क्यों नहीं किया।"

गार्हस्थ्य-जीवन में सुख के संयोग कितने हैं। जैसा कि हम पहले कह आये हैं, डोरमी डिक्स का विश्वास है कि आधे से अधिक विवाह विफल होते हैं, परन्तु डाक्टर पॉल पोपनो का मत इसके विपरीत है। वह कहता है— "पुरुषों को जितने विवाह में सफलता के संयोग हैं उतने किसी दूसरे कार्य में नहीं। जितने पुरुष किराने का काम करने जाते हैं उनमें से ७० प्रति सैकड़ा विफल रहते हैं। जितने स्त्री पुरुष विवाह करते हैं उनमें से ७० प्रति सैकड़ा सफल होते हैं।"

डोरमी डिक्स सारे विषय को संक्षेप में इस प्रकार कहती है—

वह कहती है, विवाह की दुलना में, जन्म लेना हमारी छोक-यात्रा में एक उपाख्यान मात्र है, और मृत्यु एक दुष्कृत घटना।

"किसी भी स्त्री की समझ में यह बात कभी नहीं आती कि पुरुष अपनी गृहस्थी को एक सफल व्यापार बनाने के लिए उतना उद्योग क्यों नहीं करता जितना वह अपने व्यवसाय या धने को लाभदायक बनाने के लिए करता है।

परन्तु पुरुष के लिए इस काख ढाकर से भी बढ़ कर एक समुद्र मार्ग, और शान्त समुद्र सुखी धर की आवश्यकता होती है, तो भी वो में एक भी पुरुष ऐसा नहीं मिलता जो अपने विवाह को सफल बनाने के लिए वस्तुतः गम्भीरता के साथ सोचता हो या सन्ने हृदय से उद्योग करता हो। वह अपने जीवन की सबसे महत्वपूर्ण बात को संयोग पर छोड़ देता है, और साम्य साथ वे तो सफल हो जाता है, नहीं तो हार जाता है। वह बात जियों की समझ में नहीं आती कि उनके पति उनके साथ सामनीति से व्यवहार क्यों नहीं करते, जब कि कठोरता की अपेक्षा कोमलता का वर्चस्व उनके लिए सदा लाभदायक रहेगा।

"प्रत्येक पुरुष जानता है कि वह अपनी पत्नी को प्रसन्न करके उससे चाहे जो कर सकता है और प्रसन्न होने पर वह फिर गहने-कपड़े के बिना भी काम

ब्रह्म होती है। वह जानता है कि यदि मैं उसे यह कह कर बोझी खी लखी प्रसंता कर दूँ कि तू कितनी अच्छी प्रसन्न है, तू मुझे कितनी मारी लहानता देती है तो वह बमझी बमझी की किरायात करेगी। प्रत्येक पुरुष जानता है कि यदि मैं अपनी मार्गसे कहूँगा कि तू मेझके वप के वेझ में कितनी सुन्दर और मनोहर देख पड़ती थी तो वह पैरिख के नवीन से नवीन पैरान की भी कुछ परवा न करेगी। प्रत्येक पुरुष जानता है कि वह प्रेम की गङ्गा बहा कर पत्नी को प्रीतदायी बना सकता है जो उसके संकेत पर सुतली की तरह नाचने को तैयार रहती है।

और प्रत्येक पत्नी जानती है कि उसका पति ने सब बातें उसके संभव में जानता है क्योंकि उसने पतिको पूरी तरह ज्ञात किया है कि उससे काम कैसे की विधि क्या है। और पत्नी निरचन नहीं कर पाती कि वह पति के स्निग्ध पागल हो जाय या उससे दूषा करे, क्योंकि वह पत्नी की बोझी खी चामझी करने और बिज संय से वह चाहती है उस संय से उसके साथ व्यवहार करने के स्थान में उसके साथ करना अधिक पसंद करता है। इसके दृष्ट लक्षण उसे दुरा मोहन खाना पड़ता है, उसका कम्पा नष्ट होता है और भी कोनए बसादूपन कैकर देने पड़ते हैं।'

इसलिये, यदि आप अपना गार्हस्थ जीवन सुखी रचना चाहते हैं तो ऊपर दृष्ट है—

शुश्रूषा बनिधु :

गार्हस्थ्य-जीवन को सुखी बनाने के सात सूत्र

मातृश्री अध्याय

काम-शास्त्र की दृष्टि से अशिक्षित मत रहिए

सामाजिक स्वास्थ्य-विज्ञान कार्यालय की प्रधान मन्त्रिणी डाक्टर कैथे-राइन बीमेण्ट डेविस, ने एक बार एक छद्म विवाहित स्त्रियों को कुछ भीतरी प्रश्नों का साफ साफ उत्तर देने पर सम्मत कर लिया। उनके जो उत्तर आए उनसे पता लगा कि सामान्य अमेरिकन युवक काम-मैथुन-सम्बन्धी जीवन क्या ही दुःखमय है। इन उत्तरों के पाठ के अनन्तर डा० डेविस ने निम्नकोच होकर अपना यह विश्वास प्रकाशित कर दिया कि अमेरिका में तलाक का एक प्रमुख कारण दम्पतियों की यौन कुम्पवस्था अर्थात् समरत का अभाव है।

डाक्टर ग० व० हमिल्टन की जॉन्च पड़ताल भी इस निर्णय को सत्य प्रमाणित करती है। डा० हमिल्टन ने एक ही पुरुषों और एक ही स्त्रियों के वैवाहिक जीवनो के अध्ययन में चार वर्ष लगाए। उसने इन पुरुषों और स्त्रियों से उनके दाम्पत्य-जीवन के सन्ध में कोई चार सौ प्रश्न पूछे, और उनकी समस्याओं पर खिस्तर बिचार किया—इतना खिस्तर कि समूचे अनुसंधान में चार वर्ष लग गये। समाज-शास्त्र की दृष्टि से यह काम इतना महत्वपूर्ण समझा गया कि इसका सारा भ्रम प्रमुख लोकप्रकारी व्यक्तियों के एक दल ने लिया। इस प्रयोग के परिणाम आप डाक्टर ग० व० हमिल्टन और कॅमर पेंकगोवन प्रणीत बहूत इन रॉयल बिद मैरिज नामक पुस्तक में पढ़ सकते हैं।

अच्छा, विवाह में क्या दोष आ गया है। डाक्टर हमिल्टन कहता है कि "कोई बड़ा ही पक्षपाती और अपरिणामदर्शी मनोविज्ञानी होगा जो यह कहने का साहस करेगा कि पति-पत्नी की अधिकांश अनघन का मूल कारण उनकी मैथुन-संबन्धी कुम्पवस्था नहीं होती। कुछ भी हो, दूसरी कठिनाइयों से उत्पन्न होने वाले बहूत अनेक अवस्थाओं में मिल जाते हैं, यदि काम-कला की दृष्टि से दोनों का समन्वय सन्तोषजनक हो।"

डाक्टर पोपनो ने डॉट एम्बलस में 'पारिवारिक संबंधों की संस्था' के प्रचलन के रूप में, सहस्रों लोगों के सामान्य जीवन पर पुनर्विचार किया है और वह बरेह्ल जीवन पर अमेरिका का एक प्रमुख सामाजिक व्यक्ति है। डाक्टर पोपनो के मतानुसार, सामान्यतः चार कारणों से गार्हस्थ्य जीवन दुःखमय बनता है। वह उन कारणों को इस क्रम में देता है —

१—मैथुन संबंधों की कुम्भबन्धा।

२—अधिकार का सम्यक् विधान की रीति के सम्बन्ध में मत भेद।

३—आर्थिक कठिनाइयों।

४—मानसिक शारीरिक वा विकासिक अनियमितताएँ।

मान लेिए मैथुन की बात सबसे पहले स्थान पर है और मानव की बात है, आर्थिक कठिनाइयों दूसरी व तीसरे स्थान पर हैं।

समय के सभी सामाजिक काला रति-संस्थानों अनुकूलता अर्थात् समस्त को परमात्मक बताते हैं। उदाहरणार्थ कुछ वर्ष हुए सिनतिनायी के बरेह्ल सम्बन्धों की अराकल के ब्रज होफ़मैन ने लिखे सहस्रों लोगों की दुःख-कथाएँ जुड़े हैं विधोषित किया था इस में से नौ सत्रह मैथुन-सम्बन्धी गड़बड़ी के कारण होते हैं।

प्रसिद्ध मनोविज्ञानी ऑन व वाटसन, कहता है, "मानना पड़ेगा कि मैथुन जीवन का एक अतीव महत्वपूर्ण विषय है। निश्चय ही वह वह चीज है जिसमें गड़बड़ी होने से अधिकतर दुःखों और त्रिषों के जीवन दुःखमय हो जाते हैं।

मैंने अपनी कक्षा में अनेक प्रेम्बिल करने वाले डाक्टरों को अपनी भावनों में कार्यरत नहीं बात कहते सुना है। सब क्या वह दुःख की बात नहीं कि इस बीरुपी सलाहों में हमारे पास इतनी पुस्तकें और इतनी शिक्षा रहते हुए भी इस अत्यन्त प्रचल और सामाजिक प्रवृत्ति के संबंध में अज्ञान के कारण लोग की गड़बड़ियाँ हुई और जीवन नष्ट हो।

पादरी ऑर्फिगर व मटरफील्ड अठारह वर्ष तक मेथोडिस्ट प्रोवोसित के रूप में काम करता रहा। इसके उपरान्त वह न्यूयार्क सिटी में पारिवारिक पक्षमहक रूप में काम करने लगा। उन्होंने मिलने लोगों के विवाह कराए हैं अपने साथ ही किसी दूसरे मनुष्य ने कराए हैं। वह कहता है—

“ गिरजे के पुरोहित के रूप में आरम्भ में ही, मुझे पता लग गया था कि, तद्विच्छा और उत्कट प्रेम के रहते भी, विवाह-वेदी पर आनेवाले अनेक जोड़े काम-शास्त्र की दृष्टि से अपह ही होते हैं । ”

काम-शास्त्र की दृष्टि से अधिक्षित ।

वह आगे कहता है — “ जब हम देखते हैं कि विवाह में पति-पत्नी की काम-वाचना सम्बन्धी व्यवस्था को समान बनाने का कुछ भी पालन न करके बहुत अधिक संयोग पर ही छोड़ दिया जाता है, तो हमारे तलाक की दर के केवल १६ बर्ष सेकड़ा होने पर आश्चर्य होता है । पतियों और पत्नियों की एक बहुत बड़ी संख्या की दशा को देखकर यही कहना पड़ता है कि वे वस्तुतः विवाहित नहीं बल्कि उनका केवल तलाक नहीं हुआ । ये एक प्रकार के प्रायश्चित्तागार या जेल में रहते हैं । ”

डाक्टर बटरफील्ड कहता है, “ सुखी विवाह कबिर् ही संयोग का फल होते हैं । एक सुन्दर मवन के लक्ष्य सोच-समझ कर उनका नकशा तैयार किया जाता है । ”

वह नकशा तैयार करने में सहायता देने के लिये, डाक्टर बटरफील्ड वर्षों से इस बात पर जोर देता रहा है कि जो भी जोड़ा मेरे द्वारा विवाह कराना चाहता है उसके लिये आवश्यक है कि वह मेरे साथ अपने भविष्य की योजनाओं के सम्बन्ध में स्पष्ट रूप से विचार करे । इन माद-विवाहों के परिणाम स्वरूप ही वह इस परिणाम पर पहुँचा है कि इतने अधिक विवाहायों जोड़े “ काम-शास्त्र की दृष्टि से अधिक्षित होते हैं ।

वह कहता है — “ मैथुन विवाहित जीवन की अनेक सुतिफर वस्तुओं में से एक है । परन्तु जब तक मैथुन-व्यवस्था ठीक न हो, तब तक दूसरी कोई भी बात ठीक नहीं हो सकती । ”

परन्तु यह ठीक कैसे हो !

डाक्टर बटरफील्ड कहता है — “ आवेग-जनित मीन को हटा कर उसके स्थान में वास्तविक रूप से और विरक्तभाव से विवाहित जीवन के भावों और रीतियों पर विचार करने की योग्यता उत्पन्न करनी चाहिये । इस योग्यता को प्राप्त करने की सर्वोत्तम रीति किसी सुवचिपूर्ण और निर्दोष काम को पुस्तक का अध्ययन है । मेरी अपनी पुस्तक, ‘ विवाह और मैथुन सम्बन्धी एकतामता ’, के अतिरिक्त मेरे पास इस विषय की कई अच्छी पुस्तकें हैं ।

“इस विषय की मिशनी पुस्तकें मिशनी हैं उनमें से सर्वसाधारण के पढ़ने योग्य सबसे अधिक सम्बोधनक तीन पुस्तकें ये हैं—इसेनक ई हर्ट्ज कृत” दि सेनक डैकनीक इन मैरिज ’, मैक्स एक्सनर कृत दि सेमुएल साहब बाब मैरिज हेवीना रॉड कृत दि सेनक केनर इन मैरिज ।

इस क्रिने “अपनी गार्हस्थ्य-जीवन को सुखमय बनाने” के क्रिने सातवीं पुस्तक है—

काम-काज की कोई बच्ची की पुस्तक पढ़िए ।

पुस्तकों से काम विज्ञान की शिक्षा प्राप्त कीजिए ! क्यों नहीं ! कुछ वर्ष हुए कोलम्बिया विश्वविद्यालय ने अमेरिकन सामाजिक स्वास्थ्य विभाग संस्था के साथ मिल कर कांज के छात्रों की मैथुन एवं विवाह-सम्बन्धी समस्याओं पर विचार करने के लिये प्रमुख शिक्षा-प्राप्ति को नियमित किया था । उस सम्मेलन में डाक्टर रॉक पोम्पी ने कहा “तबक बट रहा है । इस बटने का एक कारण यह है कि श्रेष्ठ काम विज्ञान और विवाह पर सामाजिक पुस्तकें अधिक पढ़ने लगे हैं ।”

इसक्रिने में सवे हृदय से अनुमय करता हूँ कि अपनी गार्हस्थ्य-जीवन को सुखी बनाने की रीति पर इस अध्याय को सम्पूर्ण करने का मुझे कोई अधिकार नहीं जब तक मैं ऐसी पुस्तकों की एक सूची न दे दूँ जो इस महत्वपूर्ण विषय का स्पष्ट और वैज्ञानिक दृष्टि से वर्णन करती हैं ।

वैवाहितिक मैग — डाक्टर मेरी स्टीव की मैरिज कब नामक पुस्तक का भी अनुवाद । प्रकाशक, राजकमल प्रकाशन केब बाजार देहली ।

क्याई मैग — डाक्टर स्टीव की वेन्कखेरिह्ग वैवाच नामक पुस्तक का अनुवाद । प्रकाशक राजकमल प्रकाशन देहली ।

रति विद्यान — केसक — कन्तराम साहू नामक होशियारपुर । मूल ४ दि सेनक केनर इन काहच—केसिका हेवीना रॉड म ड । मूल १ डाकर । दि सेमुएल साहब बाब मैरिज—केसक—म ड एक्सनर । मूल ४ डाकर । दि सेनक डैकनीक इन मैरिज — केसिका—इसेनक एमचआई हर्ट्ज । मूल १ डाकर ।

मेपरेसब और मैरिज — केसक — कन्तराम बाकर म ड । मूल १ डाकर । मैरिज पुण्ड सेमुएल हार्मनी — केसक — डा आन्डियर म बटरीड ।

मूल्य ५० सेंट।

सेक्स इन मैरिज—लेखक—अर्नेस्ट र. और ग्लाडिस ह. प्रोवस। मूल्य ३ डालर।

ए मैरिज मैनुएल—लेखिकागण—डाक्टरली दहाह और अजाहम स्टोन। मूल्य २ डालर ५० सेंट।

वि मैरिज बुमन—लेखकगण—राबर्ट ए. रॉस म. ट और ग्लाडिस ह. प्रोवस। मूल्य २ डालर ५० सेंट।

दि सेक्स साइड लाइफ—लेखिका—मेरि वेर ब्रह्मट्ट। मूल्य २५ सेंट।
[टिप्पणी—वे सब अंगरेजी पुस्तकें न्यूयार्क सिटी, अमेरिका में छपी हैं और भारत के किसी भी अच्छे अंगरेजी पुस्तक-विक्रेता के द्वारा मँगवाई जा सकती हैं। —अनुवादक।]

गार्हस्थ्य जीवन को सुखी बनाने के सात सूत्र

संक्षेप में

गार्हस्थ्य-जीवन को सुखी बनाने के सात सूत्र

सूत्र १ — पतिव्रता को लग्न न कीजिए ।

सूत्र २ — अपने जीवन संगी को हाथ से छोड़ देने का बल मत कीजिए ।

सूत्र ३ — आलोचना मत कीजिए ।

सूत्र ४ — निष्कपट भाव से प्रवृत्ता कीजिए ।

सूत्र ५ — छोटी छोटी बातों का ध्यान रक्खिए ।

सूत्र ६ — झुझीक बरिए ।

सूत्र ७ — काम-धाम की कोई जगह भी पुस्तक पढ़िए ।

अमेरिकन मेन्सीन ने अपने ब्रू १९३३ के एक न इम्मट कोविनर का एक क्लेस, 'विवाहित जीवन सारा क्यों हो जाता है,' कहा था। उस क्लेस से केवल निम्नलिखित प्रस्तावनी यहीं थी जाती है। इन प्रश्नों के उत्तर दीजिए। जिस प्रश्न का उत्तर आप हों में वे उनके उनके लिए अपने को इस जंक दीजिए।

पतियों के लिए

१—क्या आप अभी तक भी समय-समय पर पुष्प भेंट करके, उसका जन्म-दिवस और विवाह-वर्षी मना कर, या किसी आकस्मिक उत्सव, किसी अप्रत्याशित स्नेह द्वारा अपनी पत्नी को रिखाया करते हैं ? ...

२—क्या आप कभी दूसरों के सामने उसकी आलोचना न करने का ध्यान रखते हैं ?

३—क्या आप, यहूती के तत्वोंके अतिरिक्त, उसे कुछ ऐसा दिया भी देते हैं जिसे वह चाहे जैसे व्यय कर सके !...

४—क्या आप उसकी बरखी हुई चिन्त की अवस्थाओं को समझने और सहायता, समझाव, और विश्वविद्यापन के समयों में उसकी सहमति करने का प्रयत्न करते हैं ?

५—क्या आप अपना आमोद-प्रमोद का कम से कम आधा समय अपनी पत्नी के साथ मिल कर बिताते हैं ? ..

६—क्या आप अपनी पत्नी की रसोई या यह-अवस्था की तुलना अपनी माता या किसी दूसरे पुरुष की स्त्री की रसोई या यह-अवस्था के साथ करने से पुरस्कार-पूर्वक बचते हैं, सिवा उस दशा के जब कि यह तुलना आपकी पत्नी की श्रेष्ठता को प्रकट करती हो ! ..

७—क्या आप उसके नैतिक जीवन में, उसके क्लेशों और समाजों में, जो प्रत्यक्ष वह पड़ती है और नागरिक समस्याओं पर उसके विचारों में निश्चित दिखलसी लेते हैं ! ..

८—क्या आप शकाशीलता प्रकट किए बिना उसे दूसरों पुरुषों के साथ वादीकरण और मिश्रित व्यवहार करने दे सकते हैं ! ...

९—क्या आप उसकी प्रशंसा करने और उसके प्रति प्रेम प्रकट करने का ध्यान रखते हैं ! ...

१०—क्या आप उन छोटे-छोटे कामों के लिए जो वह आपके लिए करती है, जैसे कि बटन लगाना, मोनों की मरम्मत, बोली के पार्श्व कपड़े मेजना, उसे धन्यवाद देते हैं ?

पत्नियों के लिए

१—क्या आप पति को उसके धर्म-संस्कारों का नैतिक पूर्ण स्वतन्त्रता देती हैं, और क्या आप उसके संस्कारों की, इसके सेक्रेटरी के चुनाव की, या उसके बाहर रहने के समय की जासूसी करने से बचती हैं ?

२—क्या आप अपने घर को मनोरंजन और विचारपूर्ण कानून का पूरा प्रयत्न करती हैं ?

३—क्या आप घर में साध-वर्धन ऐसे बरत बरत कर बनाती हैं कि जब वह जाने बैठता है तो उसे निश्चिन्त पता नहीं होता कि आज क्या क्या है ?

४—क्या आप को अपने पति के बच्चे का इतना अच्छा ज्ञान है कि आप उसके विषय में उस के साथ विचार करके उसे कुछ सहायता दे सकें ?

५—क्या आप बीरता पूर्वक प्रसन्नता पूर्वक पति की बुराई के लिए उसकी जासूसी किए बिना या अधिक कुछ व्यापारियों के सामने उसे बर्खास्त कर दिया, वार्षिक हानियों का सामना कर सकती हैं ?

६—क्या आप उसकी माता या दूसरे संबंधियों के साथ प्रेमपूर्वक रहने का निश्चय उद्योग करती हैं ?

७—क्या आप रंग और रीति में अपनी पति की पसंद और आपसंद का पालन रख कर बस चल करती हैं ?

८—क्या आप घर में शांति रखने के विचार से छोटे छोटे मत भेदों में समझौता कर देती हैं ?

९—क्या आप उन लोगों को सीखने का उद्योग करती हैं जिनको आपका पति पसंद करता है ताकि अनजाने के समय में आप उसके साथ खेल सकें ?

१०—क्या आप प्रतिदिन के समाचारों नई पुस्तकों और नई कल्पनाओं का पता रखती हैं, ताकि आप अपने पति की बौद्धिक दिक्कतों को दूर रख सकें ?

इस पुस्तक में सिखाए गए सिद्धान्तों के प्रयोग में
मेरे अनुभव

**इस पुस्तक में सिखाए गए सिद्धान्तों के प्रयोग में
मेरे अनुभव**

इस पुस्तक में सिखाए गए सिद्धान्तों के प्रयोग में
मेरे अनुभव

**इस पुस्तक में सिखाए गए सिद्धान्तों के प्रयोग में
मेरे अनुभव**

इस पुस्तक में सिखाए गए सिद्धान्तों के प्रयोग में
मेरे अनुभव

आप के अनुभव से दूसरे लोग लाभ उठा सकते हैं

बेक करनेवाली श्री इस पुस्तक को अमेरिका में अत्यंतपूर्व सफलता प्राप्त हुई है। यह इसकी सारी सामग्री अमेरिकन है। मैं चाहता हूँ ऐसी ही एक पुस्तक भारतीय सामग्री के आधार पर लिखी जाए। यदि आप मुझे एक पत्र में विस्तार लिखने की कृपा करें कि आपने इस पुस्तक में वर्णित शिक्षाओं का अपने जीवन में कैसे उपयोग किया और उसका परिणाम क्या हुआ तो पुस्तक बनाने में मुझे बड़ी सहायता मिल सकती है।

इस बात की कुछ चिंता न किमिए कि आपके लिखने का डर कैसा है। मैं तो केवल सत्य बटनाएँ ही चाहता हूँ माया करने का काम भी मैं स्वयं बना सकता हूँ। आपका नाम गुप्त रखा जायगा। जब तक आपकी अनुमति न होगी न आपका और न ही आपके नाम का नाम दिया जायगा।

आपने इस पुस्तक के शिक्षाओं का कैसे उपयोग किया, यह क्या न केवल मुझे बल्कि अनेक ऐसे लोगों को भी अपना जीवन सुखी और लक्ष बनाने में सहायता देगी बिनासे लिखने का आपको कभी अस्वर नहीं मिलेगा।

छन्दराम
पुणनी बर्ली
होमिपाटुर।